

NÄRINGSLIV

DIN REGIONALA AFFÄRSTIDNING FÖR NORRA SVERIGE

I NORR

NR 4 JUNI 2009

TEMA: UNGA FÖRETAGARE

IT4U TROR PÅ FRAMTIDEN TROTS FLERA ÅRS MOTVIND

VÄSTERBOTTENS UNGA FÖRETAGARE FRAMGÅNGSRIKA

NY LAGSTIFTNING MOT OSUND KONKURRENS

UNGA KVASTAR SOPAR BÄST

**Hans gör
det möjliga
möjligt**



"Det är kul
att vara
småföretagare"

företagarna®
NORRBOTTEN



För en trivsammare fritid



Grillkåtor upp till 56 m² • Lusthus • Bastu

Tjädervägen 5
953 33 Haparanda
Tel. 0922-220 40
Mobil 070 653 46 11
info@haparandawoodart.com
www.wart.se

WArt
Haparanda Wood Art Ab



Var dyker alla goda idéer upp?

Tänker du som bäst när du tvingas vara kreativ?
Eller kommer de goda idéerna när du slappnar av och gör något annat?
Du kanske sover och du vaknar och har lösningen.

Så är det för många, när du vilar sorteras filerna i hårddisken ovanför axlarna och då kan plötsligt ljuset tändas.

Om det sker på natten, kliv upp och anteckna åtminstone några stödord.

Ett beslut att komma ihåg det när man vaknar kan vara detsamma som att kasta det i papperskorgen.

Det här har många musiker, författare, kreatörer, innovatörer, företagsledare med flera fått erfara. Det är inte alltid i måste-situationer som den geniala kreativiteten flödar, som de mest bra idéerna kommer upp till ytan.

Det är dock viktigt att starta processen i dagtid.

Då blir det en form av brainstorming där en bruttolista eller en form av ramtänkande nedtecknas. Sedan gäller det att sortera, sammanlänka och prioritera idéerna så att det många gånger enkla men bästa lösningarna ser dagens ljus.

Det måste få ta sin tid.

”Att vara snille är endast att ha en större fal-

lenhet för tålmod”, konstaterade den franske författaren Georges-Louis de Buffon redan i mitten av 1700-talet.

Stora innovatörer kännetecknas också av detta fenomen, att idéerna sällan kommer fix och färdiga på en gång utan de förädlas med tiden så att de blir mogna produkter.

En god idé kan vara värd miljoner.

För att inte tala om hur mycket en dålig idé kan kosta, om den genomförs.

”Var ska man helst befinna sig eller vad ska man syssla med för att maximera möjligheten att kreativiteten ska kläcka en god idé?”

Tyska Fraunhofer-Gesellschaft har studerat detta för ett par år sedan och kom fram till följande:

Bäst är att befinna sig i naturen (28%) och sämst att nyttja kreativitetsteknik för att kläcka de goda idéerna (1%).

I närmare tre av tio fall ljusnar det i naturen och nästan aldrig när en konsult med sin oslagbara kreativitetsteknik ska tvinga fram den goda idén.

Därefter följde i fallande skala:

14% Hemma vid måltid, framför teven eller i samband med hobbyaktivitet

13% På semester eller resor på fritiden

11% På affärsresor eller till och från jobbet

10% Under långtråkiga möten

9% På föreningsmöten eller under eget sportande

6% Under intressanta möten

4% På egna arbetsplatsen

3% I reklampauser på bio eller tevetittande

Ytterligare noterbart är att

- bara var tjugofemte goda idé dyker upp på den egna arbetsplatsen!!!

- Långtråkiga möten är mer kreativa än intressanta möten!!!

Vad sänder det för signaler till hur kreativt skapande ska kunna underhållas på arbetsplatser?

Är det så att långtråkiga möten i naturmiljö när du dessutom är ledig från jobbet gör att dina tankar fladdrar iväg så att du är med och skapar framtidens produkter och tjänster?

Tanken svindlar.....

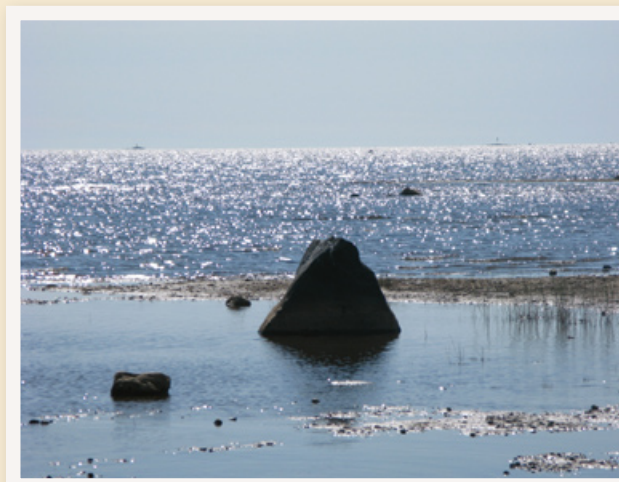
Reinhold

REINHOLD ANDEFORS, CHEFREDAKTÖR

Innehåll 4.09



- 3 Chefredaktörens krönika
- 6 IT4U tror på framtiden
- 8 Det gick bra för Västerbottens unga företagare i riksfinalen
- 10 Ny lagstiftning mot osund konkurrens
- 12 Regelbördan minskar för företagen
- 14 Boden har bästa företagsklimatet
- 16 Monsteröringarna i Svanis
- 22 Porträttet: Hans Rönnlund
- 26 Företagarna
- 28 Öhrlings PriceWaterHouse Coopers
- 30 Advokatbyrån Kaiding



Näringsliv i Norr ägs och ges ut av
Online Media Publishing AB
Nystadens Företagscentrum, 952 61 Kalix.
www.online-media.se

Ansvarig utgivare: Magnus Sjöberg,
0923-789 40, magnus@online-media.se

Chefredaktör: Reinhold Andefors/Ord & Bild i Norr,
070-513 19 74, reia@telia.com

Medarbetare: Stefan Bohm, Kjell Hjelm/Företagarna,
Anders Hettinger Öhrlings Pricewaterhouse Coopers,
Peter Hetta/Kaiding.

Marknad: 0923-789 40 vx.

Redaktion, Grafisk form, Layout:
Björn Palovaara, 0923-790 60,
bjorn@online-media.se

Omslagsfoto: Reinhold Andefors

Tryck: VTT Grafiska.

Upplaga: ca 16000 ex.

Adresskälla: Statistiska Centralbyrån (SCB)

Adressändring: info@online-media.se

Distribution: Gratis till företag
i Norrbotten och Västerbotten.

Annonsreklamationer ska för att beaktas
göras inom tio dagar från utgivningsdagen.
Redaktionen ansvarar inte för icke beställt
material. Citera oss gärna men ange källan.

Solenergi och livskvalitet i Porjus

När Peter Melchior Roedder och hans familj flyttade från Århus till Porjus för att starta solpanelsfabriken Latitude Solar AB var det som att komma hem. »Både jag och min fru är småstadsmänniskor från början. Att kunna arbeta och leva på en ort som Porjus, det är livskvalitet«, menar Peter.

Men att starta företag är tufft. Att dessutom göra det som utlänning och i Norrlands inland är en extra utmaning. »Här var Vattenfall Inlandskraft till stor hjälp - med allt från ekonomiskt stöd till att skapa de rätta kontakterna. Och vi har fortfarande bra kontakt och stöd från Inlandskraft«, berättar Peter. Nyligen för att ta fram ett finanspaket inför en nyinvestering.

Efter tre år är Latitude Solar ortens näst största arbetsgivare. Produktionskapaciteten har fördubblats och antalet medarbetare har vuxit från 20 till 50 personer. Och framtiden ser ljus ut. »Efterfrågan på marknaden börjar öka igen och vi står redo för att expandera ännu mer«, konstaterar Peter.

Vi håller Norrlands inland levande

Vattenfall Inlandskraft AB är ett dotterbolag till Vattenfall AB. Vi stödjer näringslivet i Arjeplog, Arvidsjaur, Dorotea, Gällivare, Härjedalen, Jokkmokk, Kiruna, Lycksele, Malå, Norsjö, Pajala, Ragunda, Sollefteå, Sorsele, Storuman, Strömsund, Vilhelmina, Åsele, Övertorneå och Övertorneå.

Vi vill vara en energibank för näringslivet i Norrlands inland. Därför stödjer vi företagsamheten i området, både affärsstrategiskt och ekonomiskt. Vi vill ge driftiga norrlänningar möjlighet att utveckla sina idéer. Vi vill helt enkelt se regionen blomstra.

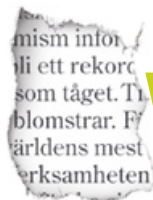
www.vattenfall.se/inlandskraft

100
MAKING ELECTRICITY
CLEAN

VATTENFALL
ENERGI FÖR ENTREPRENÖRER

TRYGGARE FÖRETAGARE

Vi vet hur det känns. I en värld som snurrar allt fortare känns det tryggt med professionell rådgivning. Med kontor på 125 orter finns vi alltid nära. Vi är naturligtvis fortfarande Sveriges största experter på revision och hjälper dig med alla funktioner du behöver för att utveckla din affär, dina drömmar och visioner. Ta steget in i framtiden och kontakta ditt närmaste kontor i Norr- eller Västerbotten.



VISIONSBYRÅN

Haparanda	0922-688 60	Malå	0953-213 86
Kalix	0923-795 50	Lycksele	0950-162 20
Luleå	0920-731 00	Umeå	090-71 53 00
Boden	0921-664 40	Vännäs	0935-141 03
Piteå	0911-23 23 00	Dorotea	0942-511 00
Skellefteå	0910-71 15 50		

www.visionsbyran.se

Öhrlings

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

IT4U tror på framtiden

TEXT & FOTO: REINHOLD ANDEFORS

IT4U vill hjälpa kommunen att få ett bättre bredband.

Fram tills idag har företaget med små medel själva lyckats bygga 300 km eget bredbandsnät men Storumans kommun bromsar dem från att vara operatörer på sitt eget nät.

– Det är trist, kommenterar Fredrik Torger, bolagets vd.

Ändå sedan början av 2000-talet har IT-leverantören IT4U med modern teknik och nya tekniska lösningar sökt möjligheter att utveckla det kommunala bredbandsnätet.

– Vi har som litet företag med en omsättning på drygt fyra miljoner visat att vi både är kompetenta att delta i utvecklingen och att vi har ekonomi att investera i ett eget bredbandsnät i en så glest befolkad kommun som Storuman är. Då tycker jag att kommunens politiker borde vara tacksamma och bjuda in oss att delta i utvecklingen.

Han är minst sagt vindpinad av många års hård motvind.

Till saken hör att Sverige hela tiden tappar status som bredbandsnation.

– Vi har legat i topp men är nu är vi på sjunde plats. Det förstår jag fullt och fast när kommunerna tillåts bygga upp ett monopol där de stänger ute privata finansörer.

IT4U är ett ungt företag i Västerbottens inland med stora ambitioner och ett företag som ser möjligheter att växa.

Startade som 23-åring

Vad gjorde att du tog steget att bli företagare?

– En starkt bidragande orsak var arbetsmarknaden. Efter studierna på universitetet hade jag erbjudanden om jobb i Stockholm men jag ville ju helst inte flytta och erbjöds ett jobb av Kurt Stenvall i Storuman. Det är jag tacksam för.

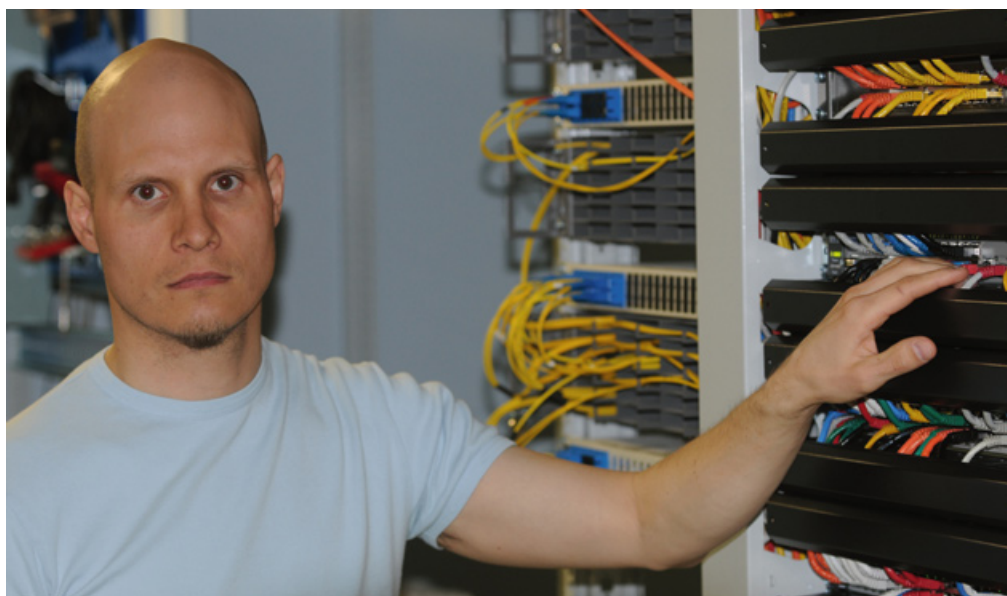
Hur kom IT4U till?

– Bolaget bildades som en avknoppning från ett av Stenvalls företag. Jag kände hans systerson Markus Stoor och vi beslutade oss för att prova som företagare. Då var jag 23 år och vi kom överens om att ingen av oss skulle ha egen majoritet. När man ska fatta kloka beslut är det viktigt att kunna vara minst två om beslutet.

Företagare inget alternativ

Har du några företagare som förebilder i släkten?

– Nej, det har jag inte och tyvärr fick vi inga kunskaper under studietiden om att vara företagare. Den kurs vi läste i företagsekonomi byggde mer på att vi skulle bli anställda som



IT4U har en egen serverhall och ett 300 km långt bredbandsnät i kommunen som Fredrik Torger och hans anställda vill utveckla ännu mer.



Storumans kommun vill vara en enväldig kommunikationsoperatör.

ekonomier än att det fanns ett alternativ som företagare.

Har affärsplanen förändrats sedan starten?

– Affärsidén är faktiskt till stora delar densamma, att vi ska jobba med systemlösningar med företagen som kunder. Den stora förändringen blev bredbandsrevolutionen som gjorde att vi redan andra året delade upp verksamheten i två affärsområden. Vi har under flera år försökt att renodla och utveckla vår verksamhet men tyvärr är vi begränsade. Vår egen kommun tillåter oss inte att expandera på bredbandsområdet så nu sätter vi vår tilltro till att lagar och regler ska förändras så att den möjligheten öppnas.

Positivt för kommunen

Det låter tokigt. Bromsar den egna kommunen utveckling?

– Ja, i likhet med många andra kommuner framförallt i övre Norrland. Trots att Storumans kommun har möjlighet att påskynda utvecklingen av bredbandet så stänger de ute näringslivets aktörer.

Är det av ekonomiska skäl?

– Nej, det är snarare precis tvärtom. Enligt beräkningar skulle kommunen förbättra sin ekonomi om de bjöd in det privata näringslivet som konkurrenter på marknaden. Det skulle i

alla fall inte bli sämre. Deras huvudargument är att de vill ha kontroll på bredbandsnätet. De vill ha insyn i vårt företagande, trots att vi hamnar i en konkurrenssituation. De anför tvivel om att vi kan hålla samma kvalitet i bredbandsnätet som de har och dom vill ha insyn i vår ekonomi. Det handlar om att kommunen vill styra över oss och det har vi inte någon förståelse för och det har faktiskt inte heller kommunernas eget förbund, Sveriges kommuner och landsting. De har liksom Konkurrensverket sagt åt dem att de gör fel men det har ingen påverkan på kommunens agerande.

När det gäller tvivel om kvaliteten så tillbakavisar de större företagen och tjänsteleverantörer detta argument. De anser att IT4U har ett bättre nät än kommunen.

Vet missgynnar utvecklingen

Ser de bredbandet som en infrastruktur som ska vara reglerad verksamhet?

– Ja, faktiskt. Man har missat att bredbandet har tre nivåer. Den första är kabeln i backen och den har vi inga problem med att kommunen vill äga utan ser kommunen fördelar med att det är offentligt ägt så må det vara så. Det är när vi kommer till nästa nivå där det är lite mer dynamik som problemet ligger. På den här



FAKTA/IT4U

Aktuellt: Ett privatägt IT-företag i Västerbottens inland som årligen investerar miljoner i bredbandsutbyggnader på landsbygden men som begränsas i sin utveckling av en monopolliknande kommunal verksamhet

Verksamhetsort: Storumans kommun

Verksamhetstart: 1996

Ägare: Fredrik Toger (45%), Markus Stoor (35%) och Kurt Stenvall (20%)

VD: Fredrik Torger

Styrelseordförande: Markus Stoor

Verksamhet: Levererar främst systemlösningar inom IT (support, hård- och mjukvaror) men även bredbandslösningar.

Omsättning: drygt 4 mkr

Anställda: 4

Antal km eget bredband: ca 300



– Vi vet att tiden talar för oss, att nya lagar och regler kommer att öppna för konkurrens på bredbandsområdet, säger vd Fredrik Torger

nivån för transmission krävs att man har hög teknisk kompetens och utrustning, och det har vi men kommunen släpper inte in oss utan tillåter bara konkurrens på sista biten som kallas tjänstenivån.

Ägarna till IT4U anser att grundproblemet uppstod när statsmakterna för lättvindigt och ensidigt släppte stöden.

– Stöden utformades så olyckligt att kommunerna kan sägas ha fått ett mindre monopol på bredbandsnäten och det reglerar verksamheten. Det här vet många av våra riksdagspolitiker och myndighetspersoner och att det missgynnar utvecklingen men hittills har ingen velat gå in och peka med hela handen för att rätta till situationen.

Nya lagar och regler på gång

Fredrik Torger är övertygad om att något kommer att hända som talar till de små bredbandsoperatörernas fördel.

Ett par dagar efter besöket fick han ett pressmeddelande från regeringskansliet med rubriken "Ny lagstiftning mot osund konkurrens" där regeringen har beslutat om en lagrådsremiss för konfliktlösning vid offentlig säljverksamhet (se separat artikel sid 10).

– Det här har jag längtat efter, kommenterar han.

I slutet av maj presenterades även "Europas geografiskt största öppna bredbandsnät" kallat Team Norrland, ett samarbete mellan IT Norrbotten och IT Västerbotten (se separat artikel sid 10).

– Det är ett länssammanbindande nät som vi är anslutna mot och som är en förutsättning för att vi kan köra vårt eget nät. Jag har inget större problem med att det är offentligt ägt för det stänger inte ute någon och har inga villkor som vi inte kan följa.

Begreppsförvirringar

Förstår kommunpolitikerna i Storuman vilken verksamhet ni bedriver?

– Det verkar inte så. Det här är ett jättestor problem för oss, absolut, och tyvärr finns det politiker och tjänstemän som ser ett egenintresse i att inte släppa in konkurrenter på marknaden.

Ett egenintresse, det låter som en jävssituation. Är det möjligt?

– Ja, tyvärr. Kommunen företräds av tjänstemän som inte tänker på kommunens bästa utan stänger ute näringslivet till fördel för kommunens eget intresse. Jag brukar skoja och säga att dom är lika neutrala som vi är i den här frågan.

Det verkar finnas otaliga begreppsförvirringar och felaktigheter som valser runt i debatten

och blir halvsanningar. Hur hintrar ni med att utveckla er egen verksamhet när ni samtidigt ska slåss mot väderkvarnar?

– Det som är tufft och jobbigt är att kommunen visar noll intresse att bjuda in näringen. Dom vill stå och peka med hela handen och vill att näringen ska bocka och buga och ta emot vad som helst. Dom hittar hela tiden på något nytt som skapar mer förvirring än att det klargör vad som gäller. Dom använder begreppet kommunikationsoperatör, ett ord som jag skyr som pesten och som även Konkurrensverket ogillar. Så fort en kommun säger att dom är en kommunikationsoperatör så verkar dom tro att dom få göra precis vad dom vill och innebörden av det är att alla marknadsregler upphör att gälla. Dom tror felaktigt att det är tillåtet att skaffa sig egna marknadsfördelar och i den här frågan har vi stöd av Konkurrensverket, Näringsdepartementet, Post och Telestyrelsen samt Sveriges kommuner och landsting. Tyvärr verkar vi inte komma tillrätta med det här förrän lagar och regler förändras, vilket är mycket olyckligt.

Storuman leker Följa John

Förstår kommunpolitikerna de tre nivåer du nämnde?

– Jo, det tror jag faktiskt men samtidigt vill dom inte förstå. Det är så mycket prestige inblandat i frågan.

Är det prestige i sak eller i person?

– Både och. Det är flera politiker som har sagt så mycket att dom inte kan backa och erkänna att dom tänkt fel. Följden blir att deras kommentarer ibland blir rent löjväckande.

Samtidigt finns det en rädsla att kommunen "för tidigt" ska släppa in näringslivet att konkurrera på bredbandsmarknaden. Politiker fråga öppet "varför ska Storuman vara först?" och väljer därmed en Följa John-princip. Enligt Fredrik är det en oerhörd press på Storuman från andra näraliggande kommuner att inte släppa in näringslivet.

– Det enda vi vill är att utveckla IT Västerbottens koncept och de får gärna ha sina kommunikationsoperatörer bara de tillåter konkurrens.

Företaget IT4U vet att tiden verkar för dem och de är ett referensföretag till regeringen för hur de kommunala bredbandsnäten ska kunna utvecklas. ●

Västerbottens unga företagare uppmärksammades i riksfinalen

TEXT: REINHOLD ANDEFORS

Två guld och ett silver till Västerbotten vid SM i Ung Företagsamhet.

– Det här är storslam för Västerbotten. Vilka duktiga UF-företagare vi har i länet, utbrast Matilda Henningsson, regionchef för Ung Företagsamhet i Västerbotten.

Det hördes ett STORT JUBEL från Västerbottensgänget i Victoriahallen när länets unga företagare kammade hem dubbla guld (Bästa Vara och Bästa Hantverk) under finaldagen av SM i Ung Företagsamhet.

Utöver det knep Västerbotten även ett silver i tävlingen Bästa Monter.

SM-finalerna arrangerades i samband med Stockholmsmässan den 18-19 maj.

Bäst lyckades Lyft Rätt UF från Kaplanskolan i Skellefteå som förärdades med både en guld- och en silvermedalj för Bästa Vara respektive Bästa Monter.

Så här lyder motiveringen till guldet i Bästa Vara:

”Med starkt engagemang och målmedvetenhet har detta UF-företag löst ett tungt problem. Genomtänkt design och gedigen produktutveckling har skapat ett komplement som lyfter befintliga produkter till nya höjder”.

Priset på 5000 kr delades ut av Markus Uvell från tävlingsvärden Svenskt Näringsliv. Företaget tog också hem ett silver i tävlingen Bästa Monter för sin stilrena och informativa monter.

Guld blev det även för Stickigt UF från Midgårdsskolan Umeå i Bästa Hantverk.

Så här lyder motiveringen här:

”Med ett hantverk och design som sticker ut tillvaratas traditioner med värme och socialt engagemang. Streetartens mobila variant av ett företag i tiden”.

Priset delades ut av Eva Schenström från tävlingsvärden Företagarna till tjejerna i Stickigt UF som även de blev 5000kr rikare.

Matilda Henningsson, regionchef för Ung Företagsamhet i Västerbotten, var stormande glad för de prestationer som ledde till den succéartade finalen.

– Det här är storslam för Västerbotten. Vilka duktiga UF-företagare vi har i länet! Det här är ett bevis på att Ung Företagsamhet växer sig starkare och att Västerbotten håller hög kvalitet.

I Västerbotten startades 197 UF-företag under läsåret 2008/2009 av 638 gymnasie-



Bäst lyckades Lyft Rätt UF från Kaplanskolan i Skellefteå som förärdades med både en guld- och en silvermedalj för Bästa Vara respektive Bästa Monter.

ungdomar, en ökning med 26 procent från föregående läsår.

Att få driva eget företag redan under gymnasiet ger blodad tand.

Det visar statistiken, 23 procent av de elever som under gymnasiet fått träna sig att bli företagare kommer att starta eget företag med i snitt fyra anställda inom tio år.

– Rent statistiskt sett kommer dessa elever generera över 580 arbetstillfällen genom sina entreprenörskap, säger Matilda Henningsson.

– Det är bra men vår ambition är att alla gymnasieelever som vill ska få möjlighet att driva ett UF-företag. I vår region är det fortfarande många elever som fortfarande inte erbjuds det program som Ung Företagsamhet erbjuder. Vi vet att vårt program är mycket efterfrågat av eleverna så vi ger inte upp, avslutar Matilda Henningsson.

Tidigare bra år för Ung Företagsamhet i Västerbotten är 2003 då länet tog två SM-

guld och 2007 ett SM-silver i kategorin Bästa UF-företag, som är den mest omfattande och prestigefyllda tävlingen.

SM i Ung Företagsamhet utgör den stora finalen på elevernas år som företagare och i år deltog 207 företag med sammanlagt drygt 700 elever. Under SM koras Sveriges bästa UF-företag i 15 olika kategorier. SM-vinnaren i tävlingen Bästa UF-företag får årligen representera Sverige i EM i Ung Företagsamhet (som i år går i Rotterdam, Nederländerna, den 2-5 juli).

Bra bredd men inga toppföretag i Norrbotten

Norrbotten lyckades inte få någon vinnare i årets riksfinal men läsåret 2008-2009 bedöms ändå vara ett lyckat år för Ung Företagsamhet eftersom 757 elever i 252 UF-företag tränade sig att vara företagare. Det är breddmässigt det högsta antalet elever någonsin som satsat



Guld blev det även för Stickigt UF från Midgårdsskolan Umeå i Bästa Hantverk.



Just+ In Case – så heter konceptet som vann årets SM i Ung Företagsamhet,

på UF-företagande i Norrbotten under ett läsår. De riktigt vassa norrbottniska företagen saknades dock i årets tävling.

Första hjälpen-kit

årets bästa företagande

Just+ In Case – så heter konceptet som vann årets SM i Ung Företagsamhet, där sju elever från Själdalsgymnasiet i Stockholm tagit fram en genomtänkt produkt som de lanserat på ett ovanligt professionellt sätt. JI-case är ett litet första-hjälpen-kit som man enkelt ska kunna ha med sig överallt. Det ska vara enkelt att lägga ner i jackfickan eller i väskan, så smidigt att det alltid finns till hands när en nödsituation uppstår. JI-case innehåller endast de hjälpmedel som Karolinska sjukhuset och vårdcentraler anser är viktigast och det är följande: Andningsmask (för att kunna utföra mun- mot mun metoden utan risk för överförbar smitta), plasthandskar (för hygien och smittrisk) och tryckförband. ●

FAKTA/UNG FÖRETAGSAMHET

Morgondagens företagare finns i dagens skolor och vår vision är att ge unga människor en tro på sin egen företagsamhet. På så sätt bidrar Ung Företagsamhet till att skapa tillväxt i Sverige.

Genom Ung Företagsamhets utbildningar får ungdomar i gymnasiet möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap. Under ett år får de driva egna företag, så kallade UF-företag, och sälja verkliga varor och tjänster. Eleverna går igenom ett företags hela livscykel, från start till drift och avveckling och får på så sätt unik kunskap om och erfarenhet av företagande. Ungdomarna tar själva fram affärsidé, genomför marknadsundersökningar och skaffar startkapital. Till varje UF-företag knyts en rådgivare från det lokala näringslivet.

Genom Ung Företagsamhets verksamhet ges ungdomar möjlighet att praktiskt öva sig i företagande samtidigt som de skaffar sig nyttiga erfarenheter inför sitt kommande arbetsliv, oavsett om de väljer att bli företagare eller inte. 94 procent av eleverna rekommenderar Ung Företagsamhet till andra ungdomar.

Höjdpunkten på elevernas år som företagare är den mässa som varje region arrangerar en gång per år. På mässan kan företagen marknadsföra och sälja sina produkter. På de regionala mässorna kan eleverna delta i ett antal tävlingar där vinnarna får åka till SM i Ung Företagsamhet som arrangeras vid den avslutande nationella mässan i Stockholm. Vid SM koras Sveriges bästa UF-företag i 15 olika kategorier. Juryn vid såväl de regionala mässorna som vid SM utgörs av företrädare för näringslivet. Vinnaren i kategorin Bästa UF-företag får åka till EM för att representera Sverige.

Ung Företagsamhet är en icke-vinstdrivande organisation som har ett nära samarbete med skola och näringsliv. Företag, myndigheter och organisationer är partners som stödjer finansiellt och genom att dela med sig av sin kunskap som rådgivare till de ungdomar som deltar i utbildningen.

Ung Företagsamhet startade 1980 då två UF-



företag drevs av 30 elever. Sedan dess har nästan 175 000 ungdomar drivit företag genom Ung Företagsamhet. Under läsåret 2008/2009 driver 18 462 elever 5 621 företag. En undersökning som genomfördes i april 2006 visade att 23 procent av dem som genomgått Ung Företagsamhet, hade vidare företagarefarenhet 10 år senare.

Ung Företagsamhet finns representerat i Sveriges samtliga län genom 24 regionala föreningar. Utbildningen finns på över 500 gymnasieskolor. Runt om i landet finns över 2 000 lärare och drygt 6 300 rådgivare som är engagerade i ungdomarnas företagande. Ung Företagsamhet är en ideell, partipolitiskt obunden organisation vars syfte är att få fler företag och fler företagsamma medborgare.

2006 erhöll Ung Företagsamhet Kunskapspriset inom kategorin folkrörelse.

2007 erhöll Ung Företagsamhet den internationella utmärkelsen "Best Practice" inom Junior Achievement Young Enterprise Europe.

2007 erhöll Ung Företagsamhet även den globala utmärkelsen "Quality Award" av Junior Achievement Worldwide.

2008 stod Stockholm värd för EM i Ung Företagsamhet där 33 nationer tävlade och Sverige fick silvermedalj genom Stat UF.

EUROPAS STÖRSTA ÖPPNA BREDBANDSNÄT GER DRAGHJÄLP ÅT KREATIVA FÖRETAG I NORR

I slutet av maj lanserade IT Norrbotten på allvar Europas geografiskt största öppna bredbandsnät, kallat Team Norrland.

Förutom IT Norrbottens nät Lumiora ingår även AC Net och Norrskan i denna uppstickare på bredbandsmarknaden. Med sig på mässan har IT Norrbotten två spetsföretag från Luleå, ComPodium International AB som i vår lanserat världens första oresebyrå och Absilion AB som utvecklat en världsunik metod som kan ta pulsen på bredbandsnätet.

– Det är en stor fördel att vi som producent av avancerade IT-tjänster har tillgång till nätägaren IT Norrbotten och att Absilion kan plöja IT-vägen och se till att den är ren och snygg för oss, säger Bengt Grahn, vd för ComPodium International.

Totalt har Team Norrland tillgång till ett sammankopplat fibernät på 12 000 kilometer som täcker i stort sett hela Sveriges yta, enligt IT Norrbottens vd Tony Blomqvist.

Resefria möten

Men utvecklingen stannar inte vid detta, nu siktar Team Norrland på att skapa ett heltäckande nordiskt fiberoptiskt bredbandsnät.

– Samarbetet med Norge ligger närmast i tiden och 2015 tror vi att även Danmark och

Finland kommer att ingå i detta nät, säger Tony Blomqvist.

Den omfattande utbyggnad av bredbandsnätet, som aktörerna i Team Norrland gjort, är en viktig förutsättning för livskraften i Norrland och speciellt för glesbygden.

– Med hjälp av näten och videokonferens-tekniken kan kommunerna bedriva distansundervisning, företag kan ha resefria möten och inom vården kan olika undersökningar göras på distans, konstaterar Tony Blomqvist.

Att bredbandsnätet skapar förutsättningar för ett nytt företagande finns det många exempel på i Norrbotten.

Garanterar näten

Företaget Absilion har på kort tid etablerat sig som Sveriges ledande företag när det gäller tester av bredbandsnät. Tidigare i maj blev Absilion först med att bli godkänd som partner för SKA-certifiering (säker kundanslutning).

– Detta godkännande från Svenska Stadsnät-föreningen innebär att vi som första företag kan utföra test och certifiering av bredbandsnätet enligt branschens normer, berättar Absilions vd Mats Nordlund.

Med Absilions unika webbtjänst NetRounds är det enklare för nätoperatörer och IT-avdelningar att själva kunna testa att näten är säkra och uppfyller användarnas behov.

Företaget ComPodium International lanserade i mars världens första oresebyrå.

Tjänsten som de erbjuder är att med teknikens hjälp genomföra resefria möten. De fick en pangstart för sin verksamhet när Statens Folkhälsoinstitut med deras hjälp genomförde en resefri konferens med cirka 3 000 deltagare på 21 orter i landet.

– Inom kort ska vi presentera en rapport kring vilka tids- och miljövinster som gjordes för denna konferens. Resultatet kommer att bli en ögonöppnare för många, speciellt när det gäller minskningen av koldioxidutsläpp, säger Bengt Grahn, oresebyrådirektör vid ComPodium International.

Både Bengt Grahn och Mats Nordlund menar att de cirka 600 miljoner kronor som det kostat att anlägga Lumiora är väl använda pengar.

– Nätet ger livskraft åt vår landsända och är en förutsättning för att näringslivet i regionen ska kunna fortsätta att utvecklas, avslutar Mats Nordlund.

FAKTA: IT Norrbotten erbjuder ett länsgemensamt, fiberbaserat höghastighetsnät – Lumiora – till näringsliv och offentlig service. Nätet skapar ett utökat tjänsteutbud, som bidrar till ekonomisk tillväxt och utveckling i regionen. IT Norrbotten grundades 1996 och ägare är 14 kommuner i Norrbotten och Norrbottens läns lands-ting.

NY LAGSTIFTNING MOT OSUND KONKURRENS

Regeringen har beslutat om en lagrådsremiss för konfliktlösning vid offentlig säljverksamhet.

Konkurrenslagen förstärks med regler som innebär att Stockholms tingsrätt på talan av Konkurrensverket, enskilda företag eller en branschorganisation, vid vite får förbjuda staten, en kommun eller ett landsting att i sin säljverksamhet tillämpa ett visst förfarande. En kommun eller ett landsting får även förbjudas att bedriva sådan verksamhet som inte är förenlig med den kommunala kompetensen.

Sunda spelregler

Staten och kommuner säljer årligen varor och tjänster på marknaden för mångmiljardbelopp. På väl fungerande marknader ska företag kunna verka i konkurrens på lika och rättvisa villkor. Sunda spelregler mellan privat och offentlig sektor måste gälla.

– Nu får Sveriges företag äntligen möj-

lighet att få osunda konkurrensvillkor prövade. Vi tycker att det offentliga ska ägna sig åt det som är kärnan i välfärden, inte bedriva kommersiell verksamhet. Jag vet att det här är en mycket efterlängtat förändring, säger näringsminister Maud Olofsson.

Motverka snedvriden konkurrens

Det är angeläget att komma till rätta med de problem som uppstår när offentliga aktörer ägnar sig åt affärsverksamhet som snedvrider konkurrensen på marknaden och därmed tränger undan privat näringsverksamhet.

Det finns många exempel på att kommuner driver kommersiella verksamheter trots att det finns företag som kan utföra dem. Det kan handla om plantskolor, reparation av motorfordon, kommersiella tvätterier och konferensverksamheter, försäljning av brandskyddsutrustning eller bohagsflytt-

ningar åt privatpersoner.

För att ett förbud ska få meddelas krävs enligt förslaget att förfarandet eller verksamheten snedvrider konkurrensen eller är ägnat att snedvrida förutsättningarna för en effektiv konkurrens. Det ska även krävas att det inte är försvarbart från allmän synpunkt.

Planeras träda i kraft nästa år

Förslaget innebär att det ska bli möjligt att pröva och ingripa mot konkurrenssnedvridningar som kan uppstå när stat, kommun eller landsting säljer varor och tjänster på marknaden. Också på den statliga sidan kan regeln tillämpas, exempelvis på konkurrenssnedvridande förfaranden som statliga myndigheter bedriver på marknaden.

Regeringen planerar att presentera en proposition till riksdagen under innevarande år för att lagändringen ska kunna träda i kraft den 1 januari 2010.

7 000 000 kWh (700 000 kg CO₂)

Genom optimering av tryckluftsanläggningar med hjälp av nya effektivare kompressorer, luftbehandlingsutrustningar samt styrsystem har vi tillsammans med våra kunder i Norrbotten minskat energiförbrukningen med totalt ca 7 000 000 kWh och koldioxidutsläppen med 700 000 kg under åren 2005-2008.

Uppgifter är baserade på verkliga mätningar. Koldioxid räknat på Nordisk mix (0,1 kg CO₂/kWh).

Kontakta oss för mätning samt utvärdering av er tryckluftsanläggning.
-För ett ekonomiskt och miljövänligare alternativ.



itsab Isakssons
Tryckluftservice AB
www.itsabtryckluft.se

Betongvägen 22, 973 45 LULEÅ
0920-28 17 40 Filial Malmfälten



Företag som vill utvecklas är min drivkraft!

Planerar du för expansion? Behöver du kapital för att klara en större efterfrågan eller kanske rent av köpa ett företag? Då ska du vända dig till ALMI. Vi kan hjälpa dig med finansiering i alla företags skeden. ALMI samarbetar med banker och andra kreditgivare där vår roll är att komplettera med riskvilliga lån.

Du som entreprenör är avgörande i företagets utveckling. Kanske kan finansieringen från ALMI också bli en viktig del i ditt företagsutveckling.

Henrik Nygren
Henrik Nygren,
Finansieringsansvarig

Vill du veta mer?
Kontakta ditt närmaste
ALMI-kontor eller besök
www.nord.almi.se

ALMI
FÖRETAGSPARTNER
Nord



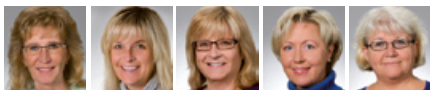
Vi ger dig arbetsro!

Ägna inte en massa tid till att svettas med din **bokföring**. Det är bättre att du jobbar med det du är bra på, så sköter vi redovisningen – **på den nivå som passar dig**. Om både du och vi gör det var och en är bäst på, kommer du att tjäna både tid och pengar!

Hos oss får du en kontaktperson som lär känna dig och ditt företag – som hjälper till med allt ifrån redovisning och rådgivning, till deklarationer, moms och andra skatter. Så **enkelt och effektivt** som möjligt. Naturligtvis hjälper vi dig också med revisionen.

Hör av dig så berättar vi mer om hur vi bäst kan hjälpa dig. Ett första samtal kostar inget.

Det är vi som är Revisionsteamet i Umeå:
Anita Albertsson, Tina Thrysén, Ewa Ohlsson, redovisningskonsulter, Dorotea Kessler, revisor och Karin Sandström, godkänd revisor.



revisionsteamet

– det lokala alternativet –

V. Esplanaden 9 A, 903 25 Umeå. 090-12 79 72. karin.sandstrom@revisionsteamet.se
Vi finns även i Skellefteå, Burträsk och Norsjö.

0415

fina pengar till utveckling?

Går du och funderar på hur du ska öka ditt företags konkurrenskraft genom att utveckla dina produkter eller tjänster? Via partnerskapet "finanspartner.nu" ges nu möjlighet att få finansiering från Tillväxtverket till din produktutveckling. Vi kan även guida dig till annan lämplig finansiering.

Surfa in på www.finanspartner.nu för mer information. Där kan du se om just du kan söka pengar till utveckling. Där hittar du också en mall till projektbeskrivning.

Vi har en begränsad budget, så vänta inte för länge!

finanspartner.nu

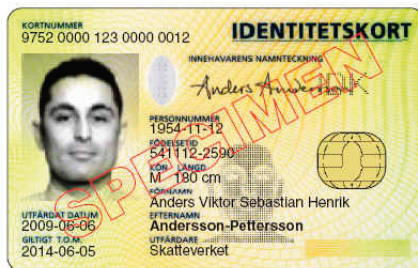
Samverkan för Norrbotten

- Norrbottens Forskningsråd - ALMI Företagspartner Nord AB - Norrlandsfonden
- Innovationsbron AB, Region Norr - Länsstyrelsen i Norrbottens län - IUC Norrbotten AB

SKATTEVERKET RÄKNAR MED STORT INTRESSE FÖR NYTT ID-KORT

Från den 1 juni kan alla personer som är folkbokförda i Sverige ansöka om id-kort hos Skatteverket. För personer som nyligen har flyttat till Sverige har det hittills varit svårt att få ett svenskt id-kort så nu räknar Skatteverket med en anstormning av ansökningar.

För att ansöka om id-kortet krävs att den sökande personligt besöker något av de 23 lokala skattekontor som utfärdar id-korten.
– För att undvika onödiga resor och besök



är det viktigt att i förväg kontrollera att man uppfyller kraven för att få ett id-kort. Avgiften på 400 kronor ska också betalas

innan ansökan kan behandlas, säger Pia Ek på Skatteverket.

Skatteverkets id-kort ska vara ett komplement så att även personer som nyligen har flyttat till Sverige, och är folkbokförda här, kan få en giltig id-handling. Den som ansöker måste ha fyllt 13 år, ha ett svenskt personnummer och kunna styrka sin identitet.

Den som inte kan styrka sin identitet med en godkänd id-handling kan ta med en nära anhörig eller annan person som kan fungera som intygsgevare.

MARGOT WALLSTRÖM FRAMHÅLLER SMÅFÖRETAGARNAS ROLL INOM EUROPA

Små och medelstora företag är EUs draglok.

– Det är där jobben skapas, enligt EU-kommissionären Margot Wallström som lyfter fram företagets betydelse för Europas välbefinnande.

Var tredje svensk anser att Margot Wallström, EU-kommissionär på slutvarvet, är den som bäst företräder Sverige i det europeiska samarbetet.

– Det är små och medelstora företag som driver EU framåt. Många kanske tror det men det är ingen dans på rosor att vara företagare och det är där som sysselsättningen skapas, säger Margot Wallström som inför EU-valen i början av juni valde att framträda ovanligt mycket på hemmaplan i Sverige.

Hon vill att EU ska fortsätta underlätta för företagande genom att minska den administrativa bördan, se till att den inre marknaden fungerar bättre och trycka undan alla protektionistiska tendenser.

För stor julgran

Margot Wallström anser att EUs strategi för ökad tillväxt och fler jobb delvis har misslyckats och hon går så långt att hon jämför



Lissabonstrategin med en för stor julgran som blev alldeles för ohanterlig. För att unionen ska bli ett av världens mest konkurrenskraftiga områden krävs att fokus läggs på långsiktig hållbarhet, en mix av lika delar miljöhållbarhet, socialt ansvar och ekonomi.

– Europa behöver inte alltid spegla sig i USA, utom när det gäller entreprenörskap. Där halkar vi efter, det är för få europeer som startar företag.

Hon tror inte på en ny svensk folkomröstning om euron inom överskådlig tid.

– Oenigheten bland riksdagspartierna är för stor, kommenterar hon det.

På frågan vad hon ska göra när förordnandet som kommissionär går ut till hösten är hon fåordig men hon har med jämna mellanrum antytt att hon mest av allt vill bort från rampljuset.

NU MINSKAR REGELBÖRDAN FÖR SVERIGES FÖRETAG

Under 2008 minskade företagens administrativa kostnader till följd av statliga regler med närmare fyra procent.

Det visar en mätning som Tillväxtverket har gjort på regeringens uppdrag.

– Det är ett tydligt och mycket glädjande

besked till landets alla företagare. Vi har startat ett förändringsarbete där vi tagit tag i de föråldrade och stela strukturer som vi tog över 2006. Vi har brutit en mångårig tradition av att lösa problem utan att ha företagsglasögon på sig, säger näringsminister Maud Olofsson.

För tredje gången under mandatperioden har nu samtliga departement och 44 myn-

digheter haft i uppdrag att inkomma med underlag till regeringens handlingsplan för regelförenklingsarbetet. Handlingsplanen som överlämnas till riksdagen i dag är en redogörelse för arbetet i halvtid - regeringens målsättning är att minska företagens administrativa kostnader till följd av statliga regler med 25 procent till 2010.

NÄRINGSLIV BODEN

I detta nummer av Näringsliv i Norr har vi riktat vårt fokus på näringslivet i Boden med en särskild avdelning i tidningen. På de följande sidorna hittar du information, annonser och artikelpresentationer om spännande företag i Bodenområdet.



CARINA OCH LORENTZ ERBJUDER VILDMARKSLIV OCH ÖRINGFISKE I SVANIS

BODEN HAR BÄSTA
FÖRETAGSKLIMATET

ERNST & YOUNG
SER MÖJLIGHETERNA

STN - EN TRYGG
SERVICEPARTNER

BODENKONTORET – DIN
VÄGVISARE I KONTORSJUNGELN



Allt fler företag etablerar sig i Boden och det händer mycket hela tiden, den nya gallerian är på gång och ska främja utvecklingen av handeln i Boden.

Boden Arena inbjuder till olika arrangemang. Fotboll är ett populärt sådant.

FOTO: CHRISTER GALLIN



Nordpoolen.

FOTO: LENNART JÖNSSON



Boden har bästa företagsklimatet

I Boden råder en fortsatt stark företagsanda. Under flera års tid har det privata företagandet ökat och näringslivsklimatet är det bästa i Norrbotten visar flera undersökningar.

– I Boden finns många småföretag med ambition att växa och utvecklas. Det är en viktig faktor för att lyckas, säger kommunens näringslivschef Jeanette Nilsson.

Boden är historiskt en ort med många anställda inom offentlig sektor, som sjukvård och militär för att nämna ett par exempel typiska för Boden. Trenden mot ett ökat privat nyföretagande tog fart för några år sedan och man lyckades vända utvecklingen.

Goda erfarenheter delas

– Företagsutvecklingen i Boden är ett bra exempel på hur man lyckats vända till en större andel privat företagande. Svenskt Näringsliv ska dessutom ge ut en bok där Boden beskrivs som ett exempel tillsammans med 22 andra kommuner i Sverige. Boken ska inspirera och beskriva hur man gått tillväga för att vända på skutan – så det är kul att vi i Boden kan dela med oss av våra goda erfarenheter, säger Jeanette Nilsson.

Boden har i flera års tid legat i Norrbottenstoppen när det gäller företagsklimatet. I Svenskt Näringslivs kommunranking blev Bo-

den bäst i länet och på Sverigelistan hamnade Boden på plats 82 av 290 kommuner. Det är en förbättring med 14 platser jämfört med året innan. Närmast följande i Norrbotten är Arvidsjaur på plats 165 och Luleå på plats 175 i landet.

Kommunrankingen består av flera olika faktorer samt enkäter ställda till företagare och de faktorer som lyft Boden i år är nyföretagande, entreprenader, allmänhetens attityd till företagande samt kommunpolitikernas attityd till företagande (plats 19 i Sverige) och sammanfattande betyg för företagsklimatet i kommunen (plats 27 i Sverige).

I Forum för småföretagsforskning, FSF, senaste undersökning som presenterades i slutet av förra året var Boden på plats 7 av 290. Indexet rankar hur företagen bedömer det kommunala företagsklimatet 2008, korrigerat för kommunernas olika förutsättningar. De kommuner som placerar sig högt i FSFs index har ett bättre företagsklimat än vad man kan förvänta sig utifrån deras förutsättningar.

Satsar på näringslivet

– Vi märker att allt fler vill etablera sig i Boden och det händer mycket hela tiden, vi har en ny galleria på gång för att främja utvecklingen av handeln och vi har turismen som ett av de starkaste tillväxtområdena för att nämna ett par exempel. Som det framgår av undersökningen är det tydligt att man i den politiska ledningen vill satsa på näringslivet och det är också tjänstemännens roll att se till att man också gör rätt saker och åtgärder.

För att följa upp att rätt saker görs har man ett antal olika nätverk och mötesplatser och håller en bra dialog.

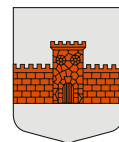
Kraftsamlar med ungdomar

– Det är mycket viktigt att följa upp vad företagarna tycker, så får vi en bekräftelse på om vi är rätt ute. Vi har också en kraftsamling tillsammans med företagargrupper, banker och arbetsförmedlingen för att ta tillvara och lyssna på ungdomars och unga företagares synpunkter och idéer. Unga företagare behövs i Boden och i Norrbotten för framtidens jobb.

Ett projekt som nyligen startats är ”Det unga och företagsamma Boden” där kommunen, företagargrupper, banker och arbetsförmedlingen har bjudit in ungdomar för att nätverka.

– Det finns en framtid att fortsätta utveckla Boden men det gäller att vara öppen för ungdomarnas idéer och både inspirera och bli inspirerad, säger Jeanette Nilsson.

TEXT: BJÖRN PALOVAARA



Bodens kommun

**Bodens kommun
Näringslivsförvaltningen**

Hedenbrovägen 2

0921-629 75

naringslivsforvaltning@boden.se
www.boden.se/foretagsservice

Ernst & Young ser möjligheter i motgång

Även när marknaden ser som mörkast ut finns det möjligheter. – Generellt sett växer vi i lågkonjunkturer och vi ser inte annorlunda på den här krisen. Vi förstår att företag påverkas av en rådande finanskris och målet är att omvandla våra insikter till råd som företag kan ha nytta av i sin verksamhet, säger Maria Pekkala kontorschef i Boden.

Ernst & Young erbjuder tjänster med hög kvalitet inom redovisning, revision, skatt och rådgivning.

– Alla våra kunder känner till att revisionsplikten är på väg ut inom vissa gränser, därför är det viktigt att jobba med ett aktivt marknadsarbete och visa på bredden av kompetens som vi besitter, säger Maria Pekkala.

Ena dagen handlar det om att erbjuda kunder revision, andra gånger är det olika former av konsultation till exempel hjälp med ekonomiska rapporter, olika typer av

FAKTA

ERNST & YOUNG

Ernst & Young Norra regionen

Antal kontor: 4 st (Luleå, Boden, Piteå och Kiruna)

Antal anställda: 40 st

Kunder: Från dom största till dom minsta – från dom lokala till dom internationella.

beslutsunderlag, controllerfunktioner och andra tjänster.

– I en lågkonjunktur anlitas vi ofta för konsultation. När orderboken är full hinner man inte fokusera på ekonomiska processer, bolaget tjänar pengar och allt rullar på, men när det blir en krissituation och ofta likviditetsproblem, då är det oerhört viktigt att diskutera vilka åtgärder som kan vidtas, säger Maria Pekkala.

Ernst & Youngs norra region, som består av Luleå, Boden, Piteå och Kiruna har ett tätt samarbete där man ser till att nyttja expertkunskaper kontoren emellan.



Personalen på kontoret i Boden, fr v: Maria Pekkala, Yvonne Hendler, Linda Berg, Kenneth Karlsson och Else-Britt Johansson.

ERNST & YOUNG

Ernst & Young

Lulevägen 3 B, Boden

0921-136 55

boden@se.ey.com

www.ey.com/se

Norrbottens Miljökemi

Din "naturliga" partner när det gäller kemi



Norrbottens Miljökemi, NMK, är ett marknadsorienterat företag som är specialister på tillverkning och försäljning av högkvalitativa, effektiva och säkra kemiska och biokemiska specialprodukter för hus, hem och industri. NMK har varit verksamma på marknaden sedan början av 80-talet och har idag huvudkontor och tillverkning i Boden.

Vi finns representerade via återförsäljare i hela Norrland, från Kiruna i norr till Sundsvall i söder.

Våra produkter är kända för att hålla en mycket hög kvalitet och attraktiv prisnivå. I vårt stora sortiment finns idag över 60 olika produkter för ett stort antal olika användningsområden:

- Fordonsvård • Hygienprodukter • Rengöringsmedel
- Frostskydd • Aerosoler • Kalkbort • Markkörfärg



NMK Svenska Försäljning AB

Åskogen 8 A, Boden, Tel: 0921-177 30, Fax: 0921-34 00 41

E-post: info@nmkemi.com, Web: www.nmkemi.com

Brittas PENSIONAT



*Familjärt- Nostalgitripp
En resa i tiden med god mat*

*Konferens, rekreation, catering, lunchservering,
fester, minnesstunder, aktiviteter, bröllop*

Bokning: 0928-104 03

www.brittaspensionat.se

Välkommen in!

I Svanis lurar monsteröringarna



Fiskereporter på uppdrag men utan öringfångst... Svanisträsk storöringar visade sig inte denna gång, men vildmarkskänslan var första klass i alla fall.

Fiskecampen vid Svanisträsk är välkänd bland sportfiskare för sina monsteröringar – vissa upp till tio kilos bjässar. Öringsfisket i Svanis betraktas som ett av de bättre i Norrland av fiskeentusiasterna och utländska fiskare har talat om "Europas bästa öringsvatten".

– Här kan man dessutom uppleva avskildhet och få en paus från vardagens stress, säger Lorentz Andersson på Camp Svanis.

Redan när man svänger av väg 97 några mil norr om Boden mot Jokkmokk, i höjd med Storklintens skidanläggning och Ekopark Storklinten, infinner sig en känsla av både spänning och stillhet. Jag plockar fram kameran och lägger den på sätet intill mig lätt och snabbt åtkomlig ifall man skulle råka få syn på vilda djur. Den smala jordvägen till Svanisträsk fiskecamp ringlar sig sakta fram över bergsknabbar, förbi tallhedar, myrmarker, småsjöar och allt längre in i de djupa skogarna.

Väl framme vid Camp Svanis möter Carina och Lorentz Andersson och det dröjer inte

många sekunder innan kaffepannan och en rabarberpaj står framdukad.

– Elfritt är som eljest, säger Lorentz och Carina.

Elden sprakar i järnspisen när vi smakar på den goda pajen och dom berättar om campen, atmosfären och det välkända fisket här.

– Här har vi en riktig vildmark att erbjuda och vi vill att våra gäster ska komma hit och uppleva lugn, ro och avskildhet med allt vad det innebär. En så enkel sak som att bara kunna hämta vatten i sjön som är så klart och rent att man kan dricka det direkt eller bara att laga mat på järnspis är väl något som är få förunnat idag.

Perfekta förhållanden för grov öring

Totalt ingår 19 sjöar i Camp Svanis där Svanisträsk är den i särklass största.

– Svanisträsk är milen lång och kilometern bred och upp till 45 meter djup. Här finns grov öring och det är inte ovanligt med öringar på 5-7 kilo. Men det har även förekommit fångster på riktiga öringmonster upp mot 10 kilo, berättar Lorentz.

Förutom öring finns även stor abborre samt gädda och lake.

– I sjön finns ett stort bestånd av siklöja och det är en förklaring till att öringen växer

så snabbt och blir grov på kort tid. Det är riktigt bra förhållanden för öringen här, bra vatten och bra med mat för betesfisker gör att öringen växer snabbt. På 12 månader efter utsättning har öringsens vikt tiodubblats.

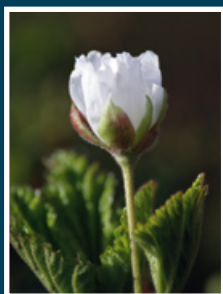
Av de 19 sjöarna nämner Lorentz även Hundsjön som ligger mitt i Ekopark Storklinten och som håller på att anpassas för funktionshindrade, med nära anslutning till bilväg, spångar, kastbryggor och vindskydd. I Hundsjön finns inplanterad röding och abborre.

– Kommer man till Svanisträsk och stannar några dagar finns ett stort utbud att prova på olika sorters fiske, småsjöarna ligger nära och inom promenadavstånd från campen.

Tror på hållbart fiske

Runt sjön Svanisträsk har man ställt i ordning 15 rastplatser, vissa har även vindskydd och ved fylls på med jämna mellanrum.

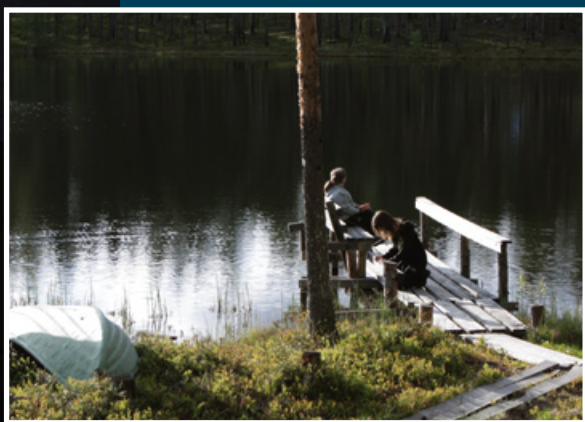
– Vi vill att vistelsen här ska vara så behaglig som möjligt för våra gäster och samtidigt så vill vi bevara den vackra naturen och det fina fiskevattnet. Därför har vi infört en regel för de som vill ha med sig egen båt och det är båten ska tvättas här innan sjösättning och det gäller även gummibåtar, vadare och flytringar. Det är allvarligt med fisksmittor som allt



Hjortron på väg.

Elfritt och
järnspis är
som eljest...

Carina och Lorentz
Andersson tillsam-
mans med hundarna
Roy och Ina vid
campen i Svanis.



Vattnet i sjön är så rent och klart att man
kan dricka det direkt.



oftare sprids mellan olika fiskevatten. En del har svårt att förstå varför – "Vadå, tvätta båten? Int' är den skitig..." Men vi tror på ett långsiktigt och hållbart fiske och vill dämpa spridning av fisksmittor, säger Lorentz.

Vi har i samband med intervjun till denna artikel blivit inbjudna av Lorentz och Carina att stanna och bo en natt på campen och samtidigt prova på fisket i Svanisträsk. Så jag har med mig mina döttrar på 10 och 12 år.

Vi passar på att laga mat på järnspisen i stugan och nog är det härligt med den behagliga värmen från spisen och doften av mat som sprider sig i stugan.

Det är bara att konstatera att vi lyckats varva ner och att vildmarkskänslan infunnit sig och vi njuter av maten och tystnaden, långt ifrån larmande bilvägar och vardagsbuller.

Intill stugan ligger en liten vacker skogsjö och ramar in landskapet. Solen tittar fram och jag tar med kameran och letar några motiv. Jag slås av att ljudet från kameran, när slutaren öppnar och stänger nästan ekar över sjön. Så tyst och stilla är det.

När sjösandslåndan kläcks kokar det

Junikvällen är ganska lugn, tyvärr blåser en svag nordlig vind och det är ännu låg temperatur i vattnet. Men vi bestämmer oss att ge oss

ut med båt för att prova trolldaggfiska.

Lorentz ställer i ordning båten och ger oss några tips på var man har dragit stora öringar.

– Bara hundra meter ut från båtplatsen har man fått storöring, det rinner ut en bäck som spolar ut godsaker ner i sjön. Men det är nog så tidigt på säsongen. När sjösandslåndan kläcker en bit in i juni eller när värmen kommer så blir det fart här i sjön. Då kokar det när öringarna häver sig upp och nästan dansar på ytan i jakt på mat, berättar Lorentz.

Lite för tidigt på säsongen

Vi ger oss ut och ganska snart mojar vinden och det blir nästan spegelblankt. Jag spanar ut över vattnet men ser bara ett fåtal små ringar på vattnet, förmodligen siklöjan som är upp och bryter ytan. Jag får till slut inse att det nog är för tidigt på säsongen. Jag och mina döttrar njuter trots allt av den vackra omgivningen och här är inte det viktigaste att så snabbt som möjligt landa en öring utan det är själva naturupplevelsen och då gör det faktiskt inte så mycket att inte fisken är på hugget. Mungiporna stiger på tjejrarna när jag låter dom turas om att ta över roret och styra båten. Med den lilla elmotorn så går färden ganska lugnt och stilla, framförallt så är det lugnande att höra vattnets kluckande mot skrovet istället

för bensinmotorernas hamrande i öronen.

Men även om det är tidigt på säsongen så finns ju chansen att det hugger och om det hugger här i Svanis så finns ju chansen att det är en storöring... Och med det i åtanke ger vi oss ut på Svanisträsk även andra dagen trots att det nu har blivit riktigt tråkigt väder med hagelskurar och tilltagande nordlig vind. Även om vi är klädda för utevistelse så är det så bister att efter en timmes fiske vevar vi in och styr båten mot ett av vindskydden med lä från nordanvinden. Här stannar vi till och gör eld och grillar korv och har det gott trots vädret.

De beryktade monsteröringarna var inte på hugget denna gång men vi åker hemåt nöjda, för även om vi blev utan fisk så hade vi en riktigt trevlig vistelse med vildmarksliv i Svanisträsk.

TEXT & FOTO: BJÖRN PALOVAARA

Camp Svanis

www.campsvanis.se

0924-211 91,

Lorentz: 070-330 55 29,

Carina: 070-330 55 50

info@campsvanis.se

Peder och Stig leder dig rätt i kontorsdjungeln

Bodenkontoret säljer och servar kassasystem, kontorsmaskiner, skrivare och datorer till företag inom alla branscher i hela Norrbotten. Peder Almkvist och Stig Larsson har jobbat tillsammans sedan början av 80-talet och har i sitt sortiment även data-videoprojektorer, toner, bläckpatroner, kontorsstolar, elbord och kontorstillbehör.

Vid årsskiftet träder en ny kassaregisterlag i kraft. Bodenkontoret står väl rustade för att hjälpa till med både rådgivning och val av kassasystem.

– Vi har kassasystem för alla typer av branscher, såväl traditionella kassaregister som POS-system, och Pc-baserade utrustningar säger Peder Almkvist som sålde sitt första kassaregister för snart 30 år sedan.

Bodenkontoret är märkesoberoende leverantör vilket innebär att man inte är fixerad vid vilket namn det står på produkterna.

– Vilket märke man ska välja beror på vilken lösning kunden vill ha, vi utgår från behovet



när vi rekommenderar lösning, säger Peder och Stig.

Bodenkontoret har inte som mål att bli störst i branschen utan sätter istället ett högre värde på att hitta långsiktiga samarbetspartners.

– Vi vill komma så nära målet 100 procent nöjd kund som bara är möjligt.

Den välsorterade butiken ligger centralt i Boden på Drottninggatan. Kunderna finns i hela Norrbotten, med tyngdpunkt på kustregionen.

Ny kassaregisterlag? Vad kostar en utskrift? Kan man...?

Stig Larsson och Peder Almkvist på Bodenkontoret har svaren på dina frågor.

Boden@kontoret

Bodenkontoret
Drottninggatan 25

Stig 070-269 21 02, Peder 070-269 21 01

info@bodenkontoret.se
www.bodenkontoret.se

SWEROCK

FABRIKSBETONG

Ordertel: 0921-65020

CLIFFTON

MASKINARBETEN OCH TRANSPORTER
BERG OCH GRUSFÖRSÄLJNING

Ordertel: 0921-79270

Norrbottens bästa företagsklimat finns i Boden!

I Boden råder stor aktivitet och samarbetet mellan företagen och kommunen är mycket gott.

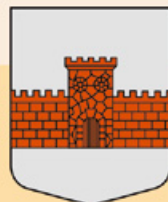


Är du nyfiken på att starta företag eller är du redan företagare och behöver hjälp, rådgivning, stöd m m? Välkommen till oss på Näringslivsförvaltningen, Hedenbrovägen 2 eller kontakta oss via 0921-62975 eller naringslivsforvaltning@boden.se

www.boden.se/foretagsservice

*Bodens företagare
är länets nöjdaste!*

www.boden.se



Bodens kommun
Näringslivsförvaltningen

Annicas Bokföringsbyrå

Redovisning
Bokslut
Deklarationer
Administration

Teknikvägen 3, Boden
Mobiltfn 070-699 61 79 • annica@annicasbokf.se

Frebelt.se

Habasit Transportband
Drivremmar, Transmissioner



FREBELT, En ledande Habasitpartner.
Vi erbjuder er snabba leveranser, hög servicenivå,
lagerföring efter era behov samt en nära relation.

FREBELT AB, Kansthusvägen 10, 961 43 Boden
0921-342600, 0921-342601 Fax, 070-632 88 88 Hans, 070-632 88 89 Henrik
www.frebelt.se, inf@frebelt.se

Skytprintning i alla dess former samt montering
av skyltar och dekaler. Allt från små dekaler,
arenareklam och helstrapening av bilar.
WEBBUTIK PÅ WWW.SKYLTEX.COM

SKYLTEX

Sturegatan 16, Boden. Tel: 0921-154 22, mobil: 070-658 30 88,
fax: 0921-154 77, roland@skyltex.com, www.skyltex.com



GOD MAT FRÅN NORRBOTTEN.

Hantverk & tradition
Norrbottnisk kvalite'
0921 - 56086

Ring oss för professionell städning!

Anjas Städservice AB
0921-140 15, www.anjasstadservice.com



NORRBOTTENS LARM

LARM - INBROTT
BRAND
PASSAGESYSTEM
KAMERAÖVERVAKNING

Vi säljer och installerar
totala säkerhetslösningar

Boden 0921-34 29 79, Luleå 0920-22 33 01, www.norrbottenslarm.com

En trygg servicepartner

Service och teknikutveckling Nord, STN i Boden reparerar och underhåller maskiner inom verkstads- och byggindustri med hela Norrbotten som arbetsplats.

Ensamföretagaren Peter Andersson planerar att anställa och utöka verksamheten.

– Ibland kör det ihop sig när man är ensam och ute på fältet. Så det finns behov att anställa för att hinna med alla uppdrag samt skapa en större flexibilitet i verksamheten, berättar han.

Redan tidigt i livet bestämde sig Peter Andersson för att bli företagare.

– Att starta eget är det bästa jag gjort. Den ena dagen är inte den andra lik, man träffar nya människor, man får komplicerade uppdrag att lösa och man har frihet under ansvar, säger han.

Ju krångligare ju roligare

Peter har en bred erfarenhet av service och rep och backar inte för att ge sig på att lösa det som är komplicerat.

– Ju krångligare desto roligare. Det är omöjligt att vara proffs på allting, men min



Peter Andersson på uppdrag åt Cramo.

målsättning är att alltid göra ett seriöst och bra jobb och förhoppningsvis överträffa kundernas förväntningar. Dessutom har jag ett brett nätverk bakåt och samarbete med flera andra företag.

Företaget STN startade Peter i slutet av 2004 parallellt med universitetsstudier. Det första stora industriprojektet han involverades i var i Kiruna och anläggningen av pelletsverket KK 4. I dagsläget har STN flertalet av sina uppdrag som underleverantör åt Cramo, till det hör flera uppdrag riktade mot basindustrin i Norrbotten.

STN

Service & Teknikutveckling Nord

STN

Skogså, Boden

Peter Andersson

070-229 02 03

info@servteknord.se

www.servteknord.se

BOTHNIA
Städning med
garanti
STÄDSERVICE

TORK
Bra Miljöval
MILJÖMÄRKT
SRY
Servicebranschen Trycksnöd

**ALLA TYPER AV
STÄDUPPDRAG**

Luleå 0920-700 64
Boden 0921-552 32

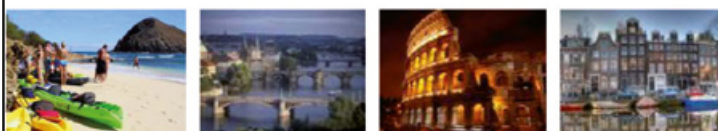
www.stadservice.nu • E-post: info@stadservice.nu



Din personliga resebyrå
Kungsgatan 19
961 61 Boden
Telefon: 0921-17740
Telefax: 0921-52120
e-post:
info@foretagsresor.nu
www.foretagsresor.nu



Din lokala resebyrå
Stationsgatan 20B
933 32 Arvidsjaur
Tel: +46 960 576 30
Fax: +46 960 57639
e-post:
arvidsjaur@resebutiken.nu
www.resebutiken.nu



Paketpriser med SAS!

till destinationer i:

**Sverige, Norden,
Europa, Asien & USA**

Kontakta Företagsresor eller Resebutiken för
offert eller personligt möte!

**Vi gör det enkelt för dig och
ditt företag att resa**

För Hans Rönnlund sitter det inte fast

Vilja och engagemang.

Det är två ord som kännetecknar entreprenören, företagaren och föreningsmänniskan Hans Rönnlund från Morjärv i Kalix kommun.

– Det handlar hela tiden om att lösa de problem man ställs inför, säger han diplomatiskt och det gäller inte bara hans egna utan även många andras som han dagligen engagerar sig i.

I början av juni for Hans Rönnlund till London på en femdagarsstripp.

– Det är en internationell handikappmässa som heter Mobilitet Road Show som fokuserar på att bygga om och handikappanpassa fordon. Det ska bli intressant, säger han när jag träffar honom strax innan avfärden.

Han åker till London med sina egna kunskaper om fordonsanpassning och ett nyframtaget informationsmaterial om det näringslivsinriktade projektet The European Rehab Racing Centre som håller på att startas upp i Kalix.

Öppna dörrar

– Jag tror stenhårt på det här projektet, säger han.

– Det kan bli hur bra som helst. Jag var så sent som på förmiddagen till Luleå tekniska universitet, som är en av våra samarbetspartners, och där är det öppna dörrar. Det är fantastiskt roligt, fortsätter han och vet att den organisation som skapats runt projektet successivt kvalitetssäkrar och gör verkstad av alla framtidsinriktade planer.

– Det är så mycket som är bra i det här så man blir nästan rörd, fortsätter han och tackar speciellt den förra näringslivschefen Jeanette Nilsson som trodde på honom och hans idéer, och projektledaren Folke

Bohman för att projektet har kommit så långt som det har gjort.

– Utan dem hade det nog inte blivit så mycket, medger han.

Minskad rörlighet

Man imponeras av Hans när man träffar honom.

Det är lite som verkar sitta fast.

Han vill vara som alla andra, och det är han, men samtidigt är han inte det. Han är funktionshindrad och han har en vilja och ett engagemang som smittar av sig. Han är familjefar, entreprenör, innovatör, mentor och föreningsmänniska i en och samma person. Som företagare har han ansvar för sex anställda samtidigt som han utvecklar sina egna idéer och ska få livets pussel att gå ihop.

Men Hans har koll på läget.

Det allt mer intensiva arbetet kring projektet The European Rehab Racing Centre gör att han har minimerat sina ideella uppdrag i föreningslivet för att aktivt kunna delta i projektet.

Förverkliga drömmar

Hans är funktionshindrad sedan början av 1990-talet efter att en nervsjukdom först minskade hans rörlighet och sedan successivt förpassade honom till ett liv i rullstol. Men han har inte låtit sig nedslås av detta utan ser varje dag möjligheter att lösa problem som han ställs inför.

När han blev funktionshindrad jagade han under ett par års tid runt i Sverige för att kunna skapa så normala livsbetingelser som möjligt. Som motorintresserad sedan 12 års ålder var det viktigt att själv kunna köra en egen bil. Styrkan i benen räckte inte längre till för att köra en vanlig personbil men de funktioner han hade kvar i armar och överkropp gällde det att ta tillvara och kring detta byggdes hans handikappanpassade bil. Men Hans ville mer, hans intresse för motorsporten ledde till

att han med hjälp av sin bror Leif byggde om en Opel Kadett till en handikappanpassad tävlingsbil och med den tävlade han framgångsrikt mot fullt friska förare under många år.

Hur kom det sig att du blev företagare?

– Jag ville förverkliga mina drömmar och idéer.

Det är många som vill förverkliga sina drömmar men det stannar för de flesta vid drömmar, och speciellt i den situation du befann dig som rörelsehindrad. Vad tror du det var som gjorde att du kunde realisera dina planer att bli företagare?

– Det är nog viljan och drivkraften. Jag har alltid varit målinriktad, ser jag något som jag vill ha gjort så försöker jag göra det även om det tar längre tid än jag först beräknade.

Har du haft någon förebild som företagare?

– Ja, kanske. Jag har inte tänkt så mycket på det men visst har jag lärt mig mycket av Staffan Bäckström som startade Wibergs i Luleå.

Hur såg dina planer ut när du startade BilTek för drygt tio år sedan?

– Jag visste exakt vad jag ville göra. Jag skulle bygga ut och modernisera den verkstadslokal som stod tom i Morjärv och som jag planerade ha verksamheten i och så ville jag samarbeta med Bosch. Det hade jag noga bestämt, och så blev det.

Agentur på isracingdäck

Den gamla Gulf-stationen, som under en tid haft andra ägare, köptes in och den byggdes ut så att den idag är dubbelt så stor och fullt utrustad för den verksamhet som bedrivs där.

– När jag startade planerade jag för en verksamhet som var en kombination av traditionell bilverkstad med utveckling av dels det isdubbdäck för motorsport som jag och Dennis Piuuva hade tagit fram

” Ser jag något som jag vill ha gjort så försöker jag göra det även om det tar längre tid än jag först beräknade.

FAKTA/HANS RÖNNLUND

Aktuell: Idégivare till The European Rehab Racing Centre i Kalix, ägare till BilTek som av Bosch har utnämnts till Sveriges bästa och Skandinavians näst bästa Boschverkstad samt innovatör till isdubbdäck inom rallysporten med agentur från både de svenska och finska bilsportförbunden

Ålder: 44

Bor: Morjärv, Kalix kommun

Familj: Särbo, tre barn 20, 17 och 12 år

Utbildning: EI/teletekniker

Bil: BMW 330XI

Egen bilanpassning: Färdgas och färdbroms via handreglage, lättad styrservo och platsbyten för reglage

Företagare: Sedan december 1998

Företag: BilTek AB (100%), Morjärvs Företagsby AB (50%) och Eurac AB (20%)

Antal anställda: 6

Ideella uppdrag: Ledamot på riksplanet i rådet för Bosch Car Service, revisor i Morjärvs Motorklubb och Morjärvs Rock & Blues samt suppleant i Morjärvs Skytteförening

Ideella meriter: Tävlingsledare inom motorsport vid fem Is-SM-deltävlingar samt vid en mängd DM-tävlingar i rally och backe. Var med och startade Morjärvs Motorklubb 1987 och hade fram till 2008 uppdrag som ordförande, styrelseledamot mm. Ledamot i bilsportutskottet för Övre Norrlands Bilsportförbund.

Utmärkelser: Tilldelades i mars 2009 Svenska Bilsportförbundets högsta utmärkelse Guldratten samt erhöll i slutet av 1980-talet av samma förbund ett stipendium på 30 000 kronor för "ett förtroendefullt arbete i gränslandet mellan bilsport och samhälle"



– Det är viktigt att få tillbaka människor till ett bra och drägligt liv, säger Hans Rönnlund som talar av erfarenhet och uppskattar den stöttning han ständigt får av närstående och anställda.



och dels med att utveckla ett nytt koncept för anpassning av bilar för funktionshindrade.

Redan vid den här tiden, för drygt tio år sedan, hade han börjat grunna på de idéer som idag är embryot till The European Rehab Racing Centre vid Företagsbyn Staben i Kalix.

Hans Rönnlund är idag delägare i bolaget Eurrac AB som driver projektet och har ett huvudansvar för att utveckla delmålet fordonsanpassning.

Högsta utmärkelsen

BilTek har agentur på rallysportdäck för isracing för den svenska och finska bilsportförbunden. Vad skiljer dessa dubbdäck från de traditionella?

– Däcket, som i folkmun kallas kortnabb, har framförallt en bättre hållbarhet och en annan dubbkonstruktion. Syftet bakom innovationen är att alla tävlande ska ha tillgång till samma däckkonstruktion, det ska inte vara det som är avgörande utan de tävlandes egenskaper som rallyförare. Det vi har gjort är att vi har förstärkt däcket med en inre revärrem och så slår vi dubbarna från insidan och utåt.

För det här har BilTek även tagit fram en dubmaskin samt detaljer som lämpliga muttrar och brickor.

– Det är fritt för varje förare att välja mönster och så finns det ett krav att däcket inte får vara smalare än 155 mm, berättar Hans som under två decennier funnits med i tävlingsledningen för både SM- och DM-tävlingar i isracing, rally och backe.

För det här belönades han i våras med Svenska Bilsportförbundets högsta utmärkelse Guldratten (nr 406) för ett mångårigt förtroende, fullt och ideellt arbete inom motorsporten. ●



MENOX DRIVER TEST STATION

En central roll i projektet The European Rehab Racing Centre har teststationen Menox Driver Test Station, som tillverkas i Uleåborg. I den här datoriserade miljön kan handikappade, sjuka och äldre människor testa sina förmågor, få vetskap om vilka som är bra och mindre bra. Resultaten vägleder alla som ingår i rehabiliteringsteamet för vilka åtgärder som måste sättas in. Först kan det handla om att träna upp vissa förmågor medan tekniker som ska anpassa deras fordon vägleds till de tekniskt bästa lösningarna. På det här sättet söker man möjligheter till ett tillfrisknande som gör att de behövande bättre kommer att klara vardagen.

EXEMPEL PÅ HUR ETT FORDON ANPASSAS ÅT EN KUND MED FUNKTIONSHINDER

De flesta fordon som anpassas är av naturliga skäl vanliga personbilar.

På bilden till höger ser vi en vridbar förarstol som manövreras med en spak nere till vänster om sätet. Det kan ändras i ett 45-gradigt läge som underlättar in- och urstigning ur fordonet.

På bilden nere till höger fungerar spaken vid sätet som ett handreglage för både gas- och broms. När spaken förs bakåt gasar man, när den förs framåt bromsar man.

Bilarna kan enkelt ställas om så att de passar både den funktionshindrade bilisten och fullt friska individer. Med en dold knapp "handikappanpassar" den funktionshindrade bilen till sin egen.



TÄVLINGSBILEN

Hans Rönnlund byggde i mitten av 1990-talet sin egen handikappanpassade tävlingsbil från en Opel Kadett, årsmodell 1979. Han datoriserade funktioner som växellåda, koppling och handbroms och allt var skräddarsydda egna uppfinningar som han med hjälp av brodern Leif installerade. När den riksbekante tävlingsföraren Mats Öhman från Älvsbyn skadades och hamnade i rullstol sålde Hans för åtta år sedan den kära klenoden till honom och det bidrog starkt till att han kom på fötter.

Vi gör din längtan till verklighet

Foto: Michael Bergström



Stora Sjöfallet

Information & Bokning:
Tel 0973-400 70
info@storasjofallet.com
www.storasjofallet.com

Älvsbyn är Sveriges mest jämställda företagarkommun. Det kallar vi strategiskt näringsliv.



Men vi nöjer oss inte med att bara tänka näringsliv. Det är så mycket annat som också måste fungera. Familjeliv – Yrkesliv – Friluftsliv – Studentliv – Kulturliv – Seniorliv – Kärleksliv – Nöjesliv – för att nämna några. Vi satsar på helheten och skapar utrymme för alla dina liv. Det tror vi på som en långsiktig strategi. Och det är bara en av anledningarna till att vi kallas Norrbottens Pärla. Välkommen.



ÄLVSBY
norrbottens pärla
WWW.ALVSBY.NE



*Det är inte dyrare
att åka med oss,
det bara känns så!*

KALIX
0923-77722

TAXI & LIMOUSINE
..... service

Kent: 070-584 09 82, Ingela: 070-509 72 59, Mårten 070-606 24 99

Plastkort till alla



Nyckelkort
Klubbkort
Medlemskort
Förköpskort
m.m.

Med eller utan magnetremsa. Stor eller liten upplaga. 1-färgstryck eller 4-färgstryck. Kort och tryck finns även i specialfärger som guld och silver.

Kontakta oss för mer info och offert.

070-532 98 08 / 0923-756 00
anders@reklamguidenkalix.se

ReklamGuiden
Mediabyrå



FAKTA/STEFAN BOHM

Namn: Stefan Bohm**Ålder:** 41**Familj:** Fru, två barn.**Född:** Kiruna.**Bor:** Luleå sedan 1994.**Företag:** Delägare i Paragon Affärsutveckling AB, Luleå samt familjeföretaget Norrbottens Vandrarhem AB i Luleå**Utbildning:** Ekonomie magister, internationella ekonomin vid Luleå tekniska universitet.**Aktuell:** Ordförande i Företagarna Norrbotten.

99 av 100 företag är småföretag

Det är kul att vara småföretagare. Vi är utpekade som viktiga för Sveriges fortsatta framgång och för Sveriges status som bra land för människor att leva i.

Faktum är att de mindre företagen står för över 99 procent av alla företag i Sverige. De svarar tillsammans för en tredjedel av den totala sysselsättningen.

Det är alltså helt riskfritt att påstå att Sverige skulle vara ett mycket fattigare land om vi inte hade en mängd entreprenörer som gör något av sina starka idéer.

Bättre möjligheter

Det är också riskfritt att påstå att fler entreprenörer innebär att Sverige blir ett rikare land som bjuder på ännu bättre möjligheter för oss som bor här.

Det är med detta framför oss som vi inom företagarna jobbar för att nå visionen om Sverige som ett av Europas bästa länder för företagande. De punkter som vi framförallt valt att jobba med under den närmaste tiden är: sänkning av arbetsgivaravgifter, reformering av arbetsrätt, och minskning av regelkrångel (vi lägger för många timmar på administration idag). Utöver detta jobbar vi med frågor rörande konkurrens, offentlig upphandling, trygghetssystem, införande av Euro, samt förbättring av kommunikationer för att nämna några områden.

Viktiga områden som också är lätta att mäta. Det är också områden som är lätta att föra fram offentligt i forum som exempelvis det

här.

Däremot så pratar vi mindre om företagaren och hans eller hennes vardag. Hon eller han som skapar alla dessa jobb, som är så viktig för vår landsändas och vårt lands fortsatta framgång.

Så här kommer en föga överraskande sanning.

Mycket att ta hänsyn till

Företagaren är också ofta förälder, bror eller syster, barn, och vän. Precis som många andra.

Och precis som de flesta slits företagaren mellan prioriteringarna. Men det finns en skillnad.

Småföretagaren har fler och större krav, och förväntningar på sig. Han eller hon ska, vid sidan om nämnda punkter, också vara ledare och har fler människor (anställda, kunder andra intressenter) att ta hänsyn till.

Idag, sommaren 2009, verkar vi dessutom i en värld där kraven på alla områden blir allt tuffare.

Och någonstans mitt i det finns det hundratals småföretagare som försöker trolle med knäna för att tillfredsställa kunder, att få firman att vara lönsam, och vara mamma eller pappa, make eller maka, vän, eller om man så vill, människa.

I riskzonen

Jag har under mina år i jobbet alldeles för många gånger träffat verksamma företagare som berättat om att de har en bra relation med sina nära, men att det inte alltid varit så.

Jag har också fått berättat för mig att många offrat familj och vänner i lite för stor utsträckning för att alla ska vara kvar, att de spelat ett alltför vågat spel med sin egen hälsa, och att de gjort saker annorlunda om de fick chansen igen.

Jag tillhör själv den grupp som borde vara i riskzonen. Jag har föräldrar och syskon som jag träffar och pratar med för sällan, jag har en fru och två barn som har rätt till mitt fulla engagemang, och jag driver flera företag som kräver mitt fulla fokus (lyckligtvis tillsammans med kloka kompanjoner som gör att jag har fler att prata med än singelföretagaren).

Få mer tid över

Så vad händer om arbetsgivaravgiften sjunker, om regelverken blir enklare, om arbetsrätten förändras och om Euron införs? Blir företagarens liv bättre då?

Ja, det blir det. Det är inte på något sätt hela lösningen, men det kommer att resultera i att företagaren får mer tid över och kan göra val. Han eller hon kan välja att fokusera mer på kunder och personal, men företagaren kan också välja att vara närvarande när han eller hon spelar fotboll med mina sina barn på gården. Företagaren kan välja att vara helt närvarande när dess make eller maka berättar om sin dag, och han eller hon har förhoppningsvis mer tid och energi till att hålla kontakt med övrig familj och vänner.

Detta är en bra anledning bland flera till att vi driver de frågor vi driver.

STEFAN BOHM
ORDFÖRANDE FÖRETAGARNA NORRBOTTEN



Sommaren närmar sig!

Vad medför det för oss företagare? Hur många av oss ger sig tid till en ordentlig semester? De undersökningar som är gjorda pekar på att våra små företagare har i princip aldrig en normal semester. Vi har alltid fakturor som skall betalas, post som ska kollas, skatter som ska redovisas mm. Produktionen/kontoret kan ha stängt, men lika väl, om en kund ringer och vill beställa något akut så är vi de första att försöka lösa problemet. Trots att det går ut över vår egen eventuella ledighet.

Viktigt varva ned

Semesterlagen gäller för samtliga anställda – men det skulle ibland vara önskvärt att den var tvingande för småföretagaren också. Hur många företagare har inte drabbats av hjärtinfarkt, magsår eller sömnproblem? Hur många har inte konstant haft dåligt samvete för att ha missat umgänget med familjen och vännerna? Oavsett hur roligt och spännande verksamhet vi än har så är det viktigt för både kropp och själ med en avkoppling och framförallt att varva ned.

Temptot är mycket högt idag och kraven växer ibland över huvudet. För många har nu också den globala finanskrisen gett återverkningar på orderläget och på lönsamheten. I

norrbotten har företagen klarat sig bättre undan finanskrisens verkningar än övriga Sverige, vilket känns som en ljusglimt i det globala mörkret. Även då man ser på arbetsmarknadsläget, så kommer de stora siffrorna från den offentliga sektorn (50 %) och från underleverantörer till bilindustrin då det gäller genomförda uppsägningar.

Företagarna har agerat tidigt och stärkt sin verksamhet genom att skapa nya marknader och nya produkter. Men även satsat ordentligt på att i möjligaste mån behålla befintlig personal och kompetensförstärka den genom interna och externa utbildningsinsatser.

När kommer vändningen

Vid vårens Dagens Industris Gasell-gala i Luleå så pratades mycket om krisen och när det skulle vända. Man pratade om "V"-dopp, "U"-dopp eller "Badkarsdopp" ur konjunktursynpunkt. Det stora flertalet av talarna hade i sina prognoser att vändningen kommer 2010/2011. Men från Exportrådets sida så var man väldigt tydlig med att man trodde på en vändning redan i höst, därför att man redan nu sett tecken på att marknaderna, bl a i USA nu hade börjat röra sig uppåt.

Att spekulera i när vändningen kommer är inte lätt, men en personlig reflektion från

undertecknad är att den finansiella marknaden (börsen) reagerar otroligt snabbt och med en "följa John"-effekt. Det kan faktiskt rent av innebära att den snabba nedgången kan ersättas av en lika snabb uppgång?

Kroppen och knoppen i högform

Därför är det önskvärt att vi nu försöker ta en semester och njuta av vår underbara, härliga, ljusa och varma sommar. Varva ned, umgås med familj och vänner, motionera – m a o gör det som inte behöver ha en tidspress och vara kalenderstyrt. Då kommer kroppen och knoppen vara i högform inför den positiva konjunkturvändningen som definitivt kommer – kanske redan i höst!



KJELL HJELM
TF REGIONCHEF FÖRETAGARNA NORRBOTTEN



KRÖNIKA

Anders Hettinger, Öhrlings Pricewaterhouse Coopers

Yes, we can! - nya kvastar sopar bäst

Ungt företagande är på frammarsch. Jag kan inte annat än fascineras av alla kreativa ungdomar som år efter år lanserar nya smarta lösningar på gamla problem inom ramen för UF som drivs i samarbete med många gymnasieskolor i Sverige. Projekten drivs med entreprenörskap som grund och drivkraft. Nya kvastar sopar bäst!

Efter otaliga affärsplaner genomlästa, med utförliga beskrivningar av bl.a. firmaregistrering, styrelsearbete och den outsuliga världsmarknadens möjligheter till framtida rikedom, brister det ofta i den enkla tydliga beskrivningen av själva affärsmodellen: HUR företaget skall tjäna pengar, med trovärdig beskrivning av realistiska intäkter och kostnader.

Uthållighet och envishet är nödvändiga framgångsfaktorer. I vår tid med ett leverne i digital realtid kanske det är nyttigt med insikten att snabba pengar, med få undantag, bara är en myt. Dessutom är det en viktig framgångsfaktor att förstå den egna rörelsens ekonomiska förutsättningar. Så, nedan följer några frågeställningar som alla företagsledare bör kunna svara ja på.

Företagarens 10 frågeställningar!

1. Har du full insikt om vad som driver företagets intäkter och kostnader?

Det är viktigt att Du uppfattar situationen såsom den faktiskt är, och inte som Du önskar att den vore. Gå till botten med vad som driver verksamheten. Identifiera det som Du gör bäst och varför.

2. Vågar du fatta svåra beslut om det krävs i tid?

Med snabba förändringar är det viktigt att fatta tuffa beslut i tid. Fokusera på verksamhetens värdeskapande aktiviteter. Vinnare blir de som är rörliga och flexibla, och som kan kalkylera med olika ekonomiska, operativa och personella scenarier.

3. Har du kontroll på kassan - nu och de den närmaste tiden?

Se till att du har kontroll på rörelsekapitalet, skydda likviditeten, finansiering och exporering för kostnader. Anta en handfast plan vad gäller likviditetshantering.

4. Prioriterar Du det som verkligen betyder något?

Undersök vilka produkter, kunder och kanaler som skapar värde. Undvik de som förstör! Se över ditt investeringsprogram, vilka initiativ kan du kanske avstå eller skjuta upp?

5. Hanterar du kostnaderna på ett effektivt sätt?

Fokusera på att förbättra den operativa effektiviteten, sikta in dig på specifika snarare än generella kostnadsreduktioner, minska onödigt krångel och se kontinuerligt över Din verksamhetsmodell.

6. Har du den information du behöver?

Idag, mer än någonsin, behövs rätt företagsinformation. Beslut måste baseras på fakta och den tid det tar att fatta beslut måste kanske minskas.

7. Uppskattar du till fullo värdet av dina medarbetare?

En regelbunden och klar kommunikation med dina medarbetare är viktig för att

uppmuntra deras engagemang. Identifiera och liera Dig med nyckelpersoner och utarbeta passande incitament för dem.

8. Håller du dina externa intressenter informerade om situationen?

Utvärdera den påverkan som omvärldsförändringar kan ha på dina intressenter som finansiärer, leverantörer, kunder med flera. Se till att du förstår deras agenda. Det är viktigt att du har en öppen dialog med dem.

9. Tar du tillvara de möjligheter som öppnar sig i svårare tider?

Många "backar hem" i lågkonjunkturen. Därför kan satsningar inom tillväxtområden vara strategiskt riktigt just nu. Förädla ditt varumärke. Titta framåt.

10. Omger du dig med rätt rådgivare?

Ta extern hjälp om du känner att den egna kompetensen inte räcker till. Gör det i tid så ökar handlingsalternativen. Lyssna och agera till råd från erfarna rådgivare med rätt erfarenhet.

Avslutningsvis önskar jag alla unga entreprenörer lycka till och hoppas ni kan svara:

YES, WE CAN !

Anders Hettinger

ANDERS HETTINGER

AUKTORISERAD REVISOR OCH AFFÄRSRÅDGIVARE
ÖHRLINGS PRICEWATERHOUSECOOPERS
SKELLEFTEÅ

Komfortkyla från proffsen

Varmt i lokalen? Vi har lösningen!

0920-203030

www.innekomfort.se

KYLA PÅ SOMMAREN OCH VÄRME PÅ VINTERN



Friginor



Njuta för en dag

Spendera en hel dag med oss på Fura, rogivande och avslappnande aktiviteter för kroppens in- och utsida. **20% under maj.**

**FURA
rekreationscenter**

0916-10515,
070-5633037

www.furajorn.se



Spiran Sikeå

Konferenser & Spa
spiran@sikanet.se
www.spiran.nu
Tel 0934-15222



Webbhosting
Webbutveckling

< mirror >

www.mirror.se

Movik Transport AB

VIRKES & GRUSTRANSPORTER
I NORRA SVERIGE, 070-608 85 35

- Säkerhet på väg • Miljöutbildning • Hjälp på väg
- Påbyggnad av utmärkningsansvariga
- Trafikvaktsutbildning
- ADR-utbildningar, grundkurs, klass 1, 7 och tank
- Avsändarutbildning • Heta arbeten
- Första hjälpenutbildningar • Hjärt- och lungräddning
- Nödlägesutbildningar

ADR Center

070-542 19 64
Per Granberg

LASTBILSPÅBYGGNADER

SLÄPVAGNAR

AUTOMATKASSETTER



SLP i Övertorneå AB
0927-796 96, 070-382 10 30
www.slpovertornea.com

ENERGIOPTIMERA

Honeywell Fastighetsautomation
Minskad energiförbrukning
Styr fastigheten via Webbläsare
Ring oss för info

STYR-TEKNIK AB

Luleå 0920-228335, Skellefteå 0910-16430, www.styr-teknik.se

Vi hjälper er att sinka rosten

GALVpart®

VARMFÖRZINKNING

V. Järnvägsgatan 21 • 911 34 Vännäs
Tfn: 0935-131 40 • Fax: 0935-132 33
info@galvpart.se, www.galvpart.se

Vi producerar det mesta inom trävaror

Timmerstugor. Reglar och brädor.
Tak och golvlister. Vägghälsor
för inom och utomhusbruk.
Grundmålade.



Burträsk BYGG & TRÄ AB

0914-150 19, www.burtrask.org

ArcticShop.se

UNIKA PRODUKTER FRÅN LAPPLAND

www.ArcticShop.se, 073-822 27 36

Ta komplett jägarexamen

Torsdag eftermiddag till söndag kväll
allt ingår böcker, helpension och lån av
jaktvapen. Kurser startar i slutet av maj och
pågår fram till sista augusti



KRONLUND KURSGÅRD

Bergnäs 105, Vindeln, 0933-240 38
info@kronlundkursgard.se



Gott kaffe på jobbet!

JEDE
Kontorsvaror
0920-25 79 80 Luleå

KONTEX
Kontorsvaror
0921-551 70 Boden
0970-551 70 Gällivare



Det perfekta valet för både fritid och arbete

LÖÖVE

ALUMINIUMTRAILERN

Lööve Trailer AB
ERSMARK
0910-723190
www.loove.se

NYHET: ANSLAGSTAVLAN

Marknadsföringspaket
med 5 st annonser
64 x 39 mm

0923-789 40

4500 :-

NYHET: ANSLAGSTAVLAN

Marknadsföringspaket
med 5 st annonser
64 x 39 mm

0923-789 40

4500 :-



KLOTTERSANERING FASAD/INDUSTRITVÄTT FASADIMPREGNERING GOLVBEHANDLING



NORRBOTTENS MILJÖTJÄNST 0920-254102, www.norrbottensmiljotjanst.se



KRÖNIKA

Peter Hetta
Advokatbyrån Kaiding

Ung företagare – något om möjligheter och risker

Att för första gången starta ett företag är en betydande utmaning. Förutom att utveckla själva affärsidén måste en rad praktiska och kanske inte lika roliga saker omhändertas. Affärsidéns möjligheter är oftast synbar och i fokus för företagaren medan riskerna och hindren på vägen ägnas för liten omtanke.

I idrotten brukar det heta att grunden för ett bra anfallsspel är en stabil defensiv. Talesättet går att överföra på näringsverksamhet. Genom att hantera och begränsa riskerna i en verksamhet kan företagaren sedan fokusera på affärsutveckling och försäljning.

Innan verksamheten drar igång bör du som ung företagare diskutera med en revisor eller annan sakkunnig om vilken företagsform som är lämpligast för just din verksamhet. Om du avser att satsa långsiktigt och utveckla din verksamhet till något som kommer att bli din sysselsättning på heltid är aktiebolaget att föredra framför andra mindre kapitalkrävande företagsformer. Rätt hanterat och skött ger aktiebolaget bra förutsättningar för företagaren att begränsa sin privata ekonomiska risk i verksamhet.

Den som inte är kunnig i frågor om bokföring och skatter skall överlåta detta till dem som kan. Här-igenom kan den unge företagaren fokusera på själva affärsverksamheten. Lagstiftaren är tuff mot företagaren när det gäller att löpande följa affärsverksamhetens lönsamhet och ekonomiska ställning. Även kreditgivarna brukar ställa krav på en ordnad bokföring. En väl fungerande löpande bokföring med regelbunden och tillförlitlig

rapportering är nödvändig i varje näringsverksamhet, i synnerhet i ett nystartat och kanske kapitalsvagt företag. Att ha god kontroll på företagets kostnader är många gånger avgörande för om ett företag på sikt ska bli framgångsrikt eller t o m överleva.

När avtal ingås ställer parterna naturligtvis frågan vad avtalet skall handla om. Vad är det som skall köpas, säljas, hyras, leasas eller samarbetas kring och vilket är priset? Så långt brukar de flesta tänka men därtill kommer andra viktiga frågor som behöver övervägas, t ex följande: Vad ingår inte i avtalat pris? Vem skall göra vad och när? Vad skall hända om det blir fel eller förseningar i parternas prestationer? Vem äger de immateriella rättigheter som är av betydelse för avtalet? Hur skyddar jag mitt varumärke och mina affärshemligheter? Finns det några ansvarsbegränsningar åt något håll? Vilket lands lag gäller om det blir tvist och hur skall eventuella tvister lösas? Lika viktigt att tänka på när man ska ingå ett avtal är att utvärdera vad som kanske saknas i avtalsförslaget men som borde vara reglerat där. Om du är det minsta osäker på avtalsinnehållet bör du anlita en jurist.

Det rekommenderas alla företagare att de låter en affärsjurist vara företaget behjälpligt med råd när det gäller verksamhetskritiska avtal. Avtal som är av betydelse långsiktigt för verksamheten bör alltid granskas av en jurist så att det nya företaget tillförsäkras alla rättigheter som behövs för framtiden samtidigt som riskerna identifieras och begränsas. Av erfarenhet vet jag att det är vanligt att man i

efterhand tvingas gå tillbaka och träffa avtal med tidigare anlitate konsulter och samarbetspartners för att företaget skall försäkra sig om att upphovsrätter och andra immateriella rättigheter med säkerhet skall anses vara företagets. Inte sällan måste företaget då köpa ut rättigheter som man redan betalat för men inte säkrat upp i avtalsskrivningen. I samband med företagsöverlåtelser vill köparen alltid försäkra sig om att de värden och rättigheter som finns i företaget också fullt ägs eller i vart fall kontrolleras av företaget som skall förvärvas. Det är därför inte ovanligt att affärsöverlåtelser strandar eller fördröjs på grund av att man slarvat med avtalen i företagets barndom.

Det är också viktigt att man redan när verksamheten startar skaffar en företagsförsäkring som även omfattar rättsskydd. Företagets alla verksamhetsområden skall omfattas av försäkringen eftersom man annars riskerar att delar av företagets verksamhet är oförsäkrad. Man måste även fortlöpande följa upp vad som angivits som företagets verksamhet och omfattningen av verksamheten eftersom denna kan komma att förändras över tiden.

Friskt vågat är hälften vunnet brukar det heta. Det finns dock inte någon anledning att hoppa rakt ut i ett okänt mörker. Se möjligheterna, ta väl hand om dem och våga friskt men ta först höjd för att undvika eller i vart fall begränsa riskerna.

Lycka till!

ADVOKAT PETER HETTA
ADVOKATBYRÅN KAIDING



PROVA FISKELYCKAN I KALIX ÄLV OCH SKÄRGÅRD

Kalixälven är välkänt för det fina sportfiske på lax, öring, gädda och harr. Här finns ett mångskiftande fiske med såväl strida forsar som lugna djupa sel. På Viltfarmen finns tillgång till båtar för trollingfiske.

På Rånöns Havsfiskecamp finns boende i vedeldade stugor samt fiske i vacker skärgårdsmiljö.

KALIXLINJENS MUSEUM & CAFÉ BATALJONEN ÖPPET 10.00 - 16.00 VARJE DAG
ENTRÉ 60 KR /PERSON (vuxna) INKLUSIVE TERRÄNGBILSTUR (tider: 10.00, 13.00, 15.00)

BOENDE I STUGA ELLER HOTELL - TERRÄNGBILSKÖRNING - GUIDADE TURER



Viltfarmen.se

Kalix, 0923-270 66, info@viltfarmen.se

**STUGA
10 METER
FRÅN
KALIXÄLVEN
750:- /natt
5 bäddar**



Offert / kontakt

Vi ser fram emot att få ha Er som gäster hos oss!

Ann-Louise Larsson
Försäljningschef
+46 (0)76 10 77550
ann-louise@tornedalia.se

Hotel Tornedalia

Sockenvägen 1,
Övertorneå, Sweden
+46 (0)927-775 50
info@tornedalia.se
www.tornedalia.se

Planeringsdagar

Utbildning • Möten • Konferens

**Boka konferenshotellet
Hotel Tornedalia!**

**Konferenspaket,
från 623:- per person ex moms**

Konferensaktivitet Shoppa på Simu Nordic

I en gammal kulturmärkt
Handelsgårdsmiljö kan
Ni ta del av vår design
och vid en rundvandring
se hur vi producerar våra
stickade kläder i 100%
ull.
Butiksförsäljning finns
i ett av de gamla husen
på gården.

Matarengivägen 28
Övertorneå
0927 - 10097
www.simunordic.se



TORNEDALIA
HOTEL IN ARCTIC LAPLAND

IKEA Haparanda, 70 km

Mer än 200 företag till salu i hela landet

www.lania.se

**Vi värderar och
förmedlar
företag och
näringsfastigheter**



Kontakta gärna oss för mer information!

Länia Norrbotten tel 0980-187 10, 070-554 44 18
eilert.isaksson@lania.se | www.lania.se

LÄNIA
FÖRETAGSFÖRMEDLING

– värderar och förmedlar rikstäckande

© 2007 KPMG Bohlins AB, the Swedish member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved.

Du utvecklar ditt företag,
vi utvecklar ekonomin



Varje dag, varje månad, hela året måste du som företagare ha full koll, både på allt som rör din verksamhet och på hur din ekonomi utvecklar sig. Vi kan hjälpa dig att skapa goda varje-dag-rutiner, göra det som behöver göras varje månad samt stödja dig i bokslutsarbetet. Du utvecklar ditt företag, vi utvecklar ekonomin. På våra kontor i Norrbotten & Västerbotten kan vi agera bollplank i alla faser av ditt företags utveckling. Kontakta oss: Umeå på tel 090-18 07 00, Skellefteå på tel 0910-381 55, Piteå på tel 0911-140 25, Luleå på tel 0920-20 18 00 eller Haparanda på tel 0922-140 10.

kpmg.se

AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

KPMG



Nya produkter i höghållfast stål – Besök oss i monter 2 på Trailer Trucking Festival på Mantorp Park 28–29 augusti

Arctic Steel Circle

A S C – Arctic Steel Circle ekonomisk förening

Kompetens och yrkesskicklighet i samverkan

Arctic Steel Circle har samlat nytänkande och yrkesskickliga företag i stålbranschen i ett dynamiskt och kunskapsintensivt nätverk.

Arctic Steel Circle utvecklar, tillverkar, säljer och transporterar kvalificerade produkter i bland annat höghållfast stål.

Vi erbjuder helhetslösningar till kunder, genom samlad kompetens och yrkesskicklighet i nätverket.

Mekaniska verkstäder med kompletta maskinutrustningar och kompetens.

Utveckling och tillverkning av produkter, bland annat lastpallar och containers i höghållfast stål, vars egenskaper ger stora kvalitets- och miljövinster.



Länsstyrelsen
Norrbotten

Boden, Kalix, Luleå och Övertorneå
kommuner

Transportsystem

Stålforskningslaboratorium

Forskning och utveckling

En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden

Nya lättare produkter ger positiva miljöeffekter

Nu introduceras två lastpallar i höghållfast stål på marknaden, pallar som väger mindre än hälften jämfört med traditionella lastpallar i trä eller plast. Det ger positiva aspekter inom både hygien, miljö och arbetsmiljö.

De två lastpallarna, en stabil som väger 18 kilo och en staplingsbar som väger 12 kilo, sparar såväl drivmedel som lastvikt. Hanteringen blir lättare och mer hygienisk då stålpallar varken repas eller samlar på sig smuts och bakterier, vilket inte minst livsmedelsbranschen länge efterfrågat.



– Fler nya produkter i höghållfast stål kommer, bland annat inom transport, säkerhet och byggnadsmaterial, berättar Åsa Fredriksson som är samordnare för nätverket Arctic Steel Circle.

Medlemsföretag

GMK AB – GMK Mekaniska AB,
Rönquist & Wettainen AB

LKAB MetLab

NDL Mek AB

Nordperf AB

SLP i Övertorneå AB

Scancon Industrimontage AB

SSAB Tunnpå – Hard & Special Steels

Teknikutveckling Nord

Tooltech AB

Vikströms Åkeri AB/ Luleå

Transportkonstruktioner AB

WSM Industriproduktion AB

Samarbetspartner

Luleå tekniska universitet/LTU

Kontakta Arctic Steel Circle

Åsa Fredriksson

Tel: 0920-20 18 82, 070-319 18 84

www.arcticsteel.com