



Lars-Erik ger
Storforsen
lokal profil

SID 6



Permia i Alfta
får nytt
ägarteam

SID 6



Metasphere
tar plats på
stora scenen

SID 5

NORRLANDS Barometern

2/2016

EN TIDNING MED KOLL PÅ KONJUNKTUREN I NORRLAND

WWW.NORRLANDSFONDEN.SE

NORRLANDSFONDEN

STARKARE ÄN NORMALT

Trots en försvagning är läget för näringslivet i Norrland fortsatt starkare än normalt med Jämtland som det enda län som stärkt sitt läge. Övriga

län har i olika utsträckning försvagats men alla fem ligger kvar inom spannet som indikerar ett starkare läge än normalt.

Sid 2-3



Lundqvists bygger större

För att klara expansionen satsar Lundqvists Trä i Öjebyn på en utbyggnad.

SID 7

113

Konfidensindikatorn för tillverkningsindustrin i Västerbotten signalerar ett mycket starkt läge.

SID 2

Jämtland



Konfidensindikatorn för näringslivet i Jämtland stärks.

Konfidensindikator



Fortsatt starkt läge i Norrland trots försvagning

Olika lägesbedömningar mellan branscherna i Norrbotten



Tillverknings-
industrin

Privata
tjänstenäringar



"Prata tidigt i processen"

Annika Hall arbetar som rådgivare inom ägarstyrning och ägarskiftet hos revisions- och konsultföretaget Grant Thornton. Hon delar gärna med sig av sina erfarenheter. Hur de lömska fallgroparna kan förutses och undvikas med enkla medel.

SID 4



Norrlandsfonden stärks genom samarbete
med Europeiska Investeringsfonden.

NORRLANDS
FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961

vinet

PRIVATA TJÄNSTENÄRINGAR FÖRSVAGAS I SAMTLIGA LÄN UTOM JÄMTLAND

36

Från 61 till 36. Detaljhandeln i Gävleborg är mindre positiva till utfallet av försäljningen senaste kvartalet.

60

Från 3 till 60 i netttotal. Tillverkningsindustrin i Jämtland är väsentligt positivare till storleken på orderstockarna.



BYGGFÖRETAGEN I VÄSTERNORRLAND ÄR VÄSENTLIGT POSITIVARE I SINA BEDÖMNINGAR AV ORDERSTOCKARNAS STORLEK

Ledare
vd LARS-OLOV
SÖDERSTRÖM

Vi vill synas ännu bättre

Vi har tagit beslut om att förnya vår grafiska profil och även vår logotyp. Lanseringen sker i detta nummer av Norrlandsbarometern. Skälet till förändringen är väldigt enkel. Vi vill helt enkelt synas lite bättre. Vårt långa namn som vi i grunden är väldigt stolta över har med den tidigare logotypen i många sammanhang blivit närmast oläsligt. Den nya formen innebär att företagsnamnet syns tydligt oberoende av i vilket sammanhang logotypen används.

Vi ser även förnyelsen som ett led i vitaliseringen av vårt varumärke utifrån våra kärnvärden långsiktighet, kompetens och engagemang. Genom att stilisera en av bokstäverna har vi fått en koppling till vårt norrländska ursprung. Ett A som symboliserar urkraften i ett fjäll. Men också ett A som skall stå för att Norrlandsfonden med våra toppolän är en kraft för ett växande norrländskt näringsliv. ■



"Genom att stilisera en av bokstäverna har vi fått en koppling till vårt norrländska ursprung"

NORRLANDSBAROMETERN

Ansvarig utgivare: Lars-Olov Söderström. Redaktion: Ronny Olovsson, Ludde Wästfelt, Mikael Cylvén, Vinter. Tryckeri: Tryck i Norr AB. Uppslag: 6.400. Norrlandsfonden, Luleå: Box 56, 971 03 Luleå, tel 0920-24 42 50. Sundsvall: Storgatan 31, 852 30 Sundsvall, tel 0920-24 42 50. E-post: info@norrlandsfonden.se. Hemsida: www.norrlandsfonden.se

NORRLANDSFONDEN

FORTSATT STARKT LÄGE I NORR

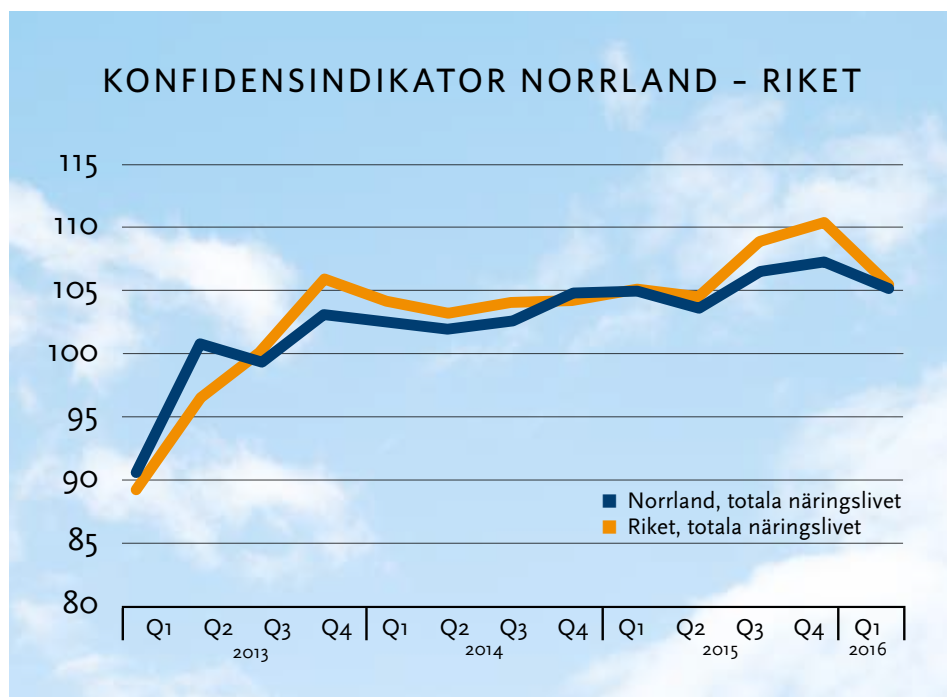
Trots en försvagning är läget för näringslivet i Norrland fortsatt starkare än normalt. För riket har läget försvagats mer, vilket gör att nivån för riket nu är samma som för Norrland. Generellt uppvisar både tillverkningsindustrin och byggsektorn ett starkare läge än vid tidigare mätning, medan privata tjänstenärings försvagats.

– Jämtland är det enda län som stärkt sitt läge. Detta till följd av att alla branscher signalerat ett starkare läge än vid föregående mätning. Övriga län har försvagats, dock finns alla fem norrländska län inom spannet som indikerar ett starkare läge än normalt. För övriga län är det framförallt tillverkningsindustrin som stärkt sina lägesbedömningar, förutom i Gävleborg där byggsektorn signalerade mest positivt. Detaljhandeln gör, totalt för Norrland, ungefär oförändrade lägesbedömningar och är fortsatt stark, säger Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden.

NORRLAND

Trenden för Norrland fortsätter att sammanfalla med den i riket. Vid föregående analyser har dock ett mycket starkt läge för detaljhandeln i riket och också för tillverkningsindustrin bidragit till ett starkare läge jämfört med i Norrland. Dessa skillnader har nu utjämnats i den senaste mätningen, vilket gör att lägesbedömningen för det totala näringslivet i riket är densamma som för Norrland.

– Generellt gäller att samtliga län med marginal signalerar ett starkare läge än normalt. Branschvis är utvecklingen i Norrland likartad med den i riket i stort. Tillverkningsindustrin och byggsektorn förbättrar konfidensindikatorerna, medan det motsatta gäller för de privata tjänstenäringsarna. Detaljhandeln ligger kvar på en oförändrat stark nivå. Den största skillnaden mot riket är att tillverkningsindustrin på riks nivå kom in svagare än vid föregående mätning, medan den stärktes i Norrland, konstaterar Söderström.



Ett netttotal utgörs av andel företag som svarat positivt minus andel som svarat negativt. Konfidensindikatorn för en bransch eller ett område är en sammanvägning av utvalda netttotal.

KI Konjunkturinstitutet

GÄVLEBORG

Konfidensindikatorn för företagen i Gävleborg fortsätter i likhet med föregående mätning att falla tillbaka. Fortfarande är dock läget starkare än normalt. Byggsektorn signalerade om en kraftig förstärkning och ett redan tidigare mycket starkt läge förbättrades ytterligare. Detta framförallt till följd av positivare bedömningar av orderstockarna. Övriga branscher försvagades. Det tidigare mycket starka läget för detaljhandeln försvagades till följd av negativare bedömningar av både utfall och förväntningar på försäljningsvolymen.

Söderström: – Tillverkningsindustrin försvagades också marginellt och konfidensindikatorn ligger bara strax över det historiska snittet och väsentligt lägre än industrin i övriga län. Detta främst till följd av lägre förväntningar på produktionsvolymen framöver och generellt svaga bedömningar av orderstockarna, även om företagen var något mindre negativa till orderstockarna jämfört med tidigare.

”

Jämtland är det enda län som stärkt sitt läge.



► Läs hela rapporten på www.norrlandsfonden.se

VÄSTERNORRLAND

Västernorrland uppvisar ett marginellt försämrat läge denna mätning, som dock fortsatt är starkare än normalt.

Tillverkningsindustrin fortsätter i likhet med föregående mätning att kraftigt förstärka sin lägesbedömning och är nu med stor marginal över gränsen för ett mycket starkt läge. Industri-företagen har blivit väsentligt mer positiva till orderstockarnas storlek, i sina bedömningar av varulagens storlek och i sina förväntningar på produktionsvolymen framöver.

Detaljhandelns konfidensindikator är fortfarande stark, men har försämrats något från ett tidigare mycket starkt läge. Detta till följd av något mindre positiva bedömningar av hur försäljningen utvecklats och också förväntningar på försäljningsvolymen kommande kvartal.

Privata tjänstenärings försvagades. Generellt har tjänsteföretagen i länet varit mer negativa till både utfall och i sina förväntningar på utvecklingen av efterfrågan framöver.

Byggsektorn lyfte sin konfidensindikator jämfört med före-

gående mätning, från ett tidigare svagare läge än normalt.

Söderström:

– Byggföretagen var väsentligt mer optimistiska i sin syn på orderstockarna jämfört med föregående mätning. Däremot var man något mindre positiva till utvecklingen av antalet anställda framöver.

JÄMTLAND

Som enda län stärktes stämningensläget i Jämtland. Samtliga branscher förbättrade sina konfidensindikatorer. Tillverkningsindustrin och byggsektorn signalerade ett mycket starkt läge, medan detaljhandeln och privata tjänstenärings signalerade ett starkare läge än normalt.

Söderström:

– Tillverkningsindustrin stärkte sitt sedan tidigare mycket starka läge. Framförallt förbättrade industri-företagen sina bedömningar av storleken på orderstockarna.

I motsats till övriga län och riket stärktes även de privata tjänstenäringsarna i Jämtland.

Framförallt var tjänsteföretagen positivare i sina bedömningar av hur efterfrågan varit det senaste kvartalet.

Byggsektorn rapporterade om ett mycket starkt läge. Kraftigt positivare syn på orderstockarnas storlek drog upp stämningensläget. Även detaljhandeln stärktes till följd av en mer positiv syn på varulagens storlek. Handlarna gjorde dessutom oförändrat positiva bedömningar av hur efterfrågan varit senaste kvartalet och i sina förväntningar på densamma.

VÄSTERBOTTEN

Stämningensläget i länet försämrades framförallt till följd av att den största branschen, privata tjänstenärings, försämrades kraftigt. De privata tjänsteföretagen var mycket negativa både till hur verksamheten utvecklats och hur efterfrågan varit det senaste kvartalet. Däremot var man relativt positiva i sina bedömningar av hur efterfrågan kommer att utvecklas kommande kvartal. Även byggföretagens lägesbedömning försämrades. Byggarna var mer negativa framförallt

”

Trots en försvagning är läget för näringslivet i Norrland fortsatt starkare än normalt.

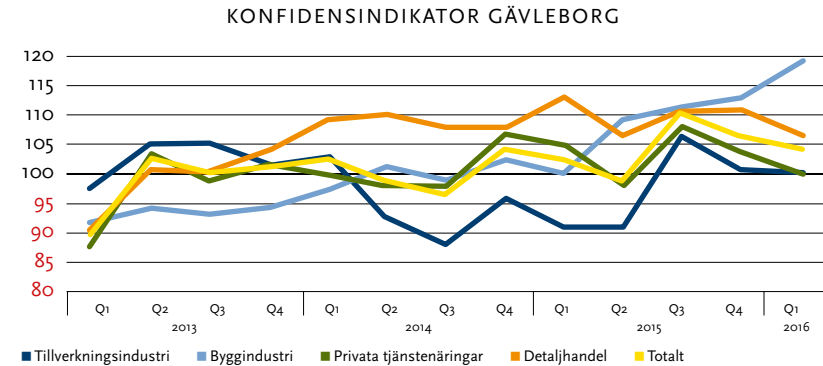
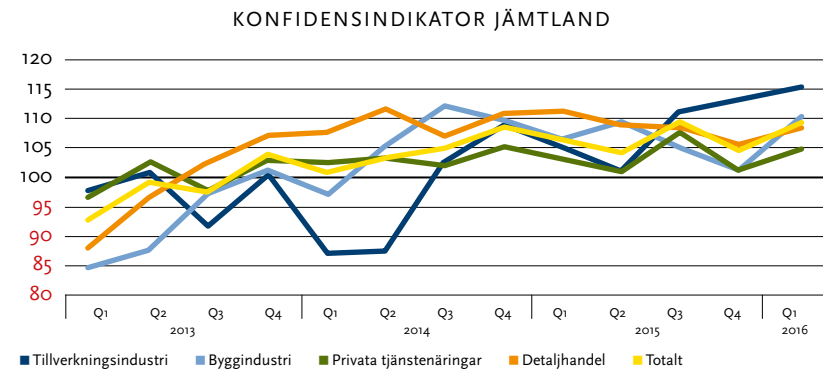
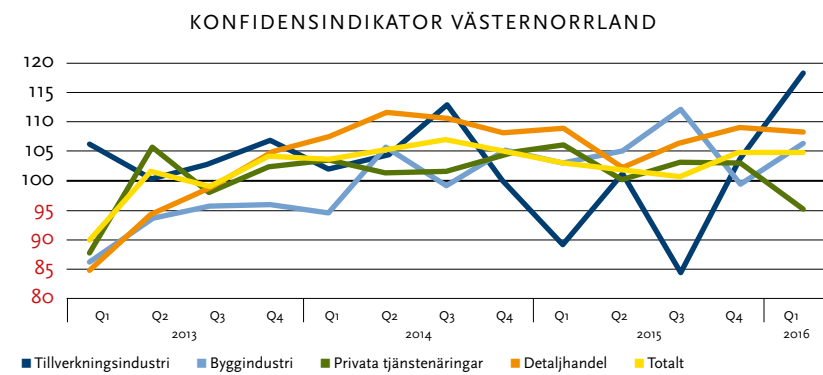
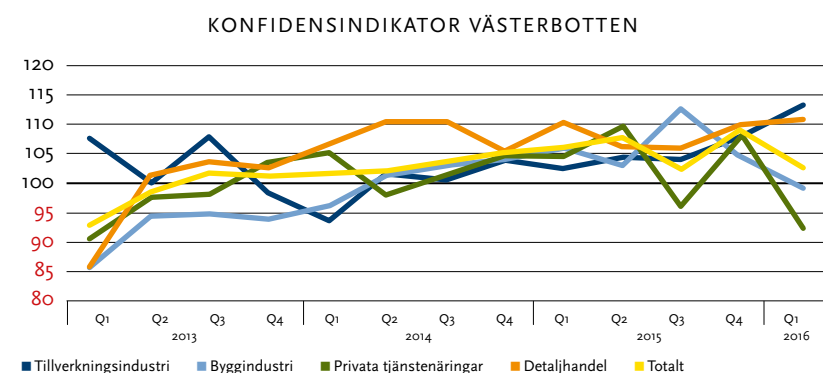
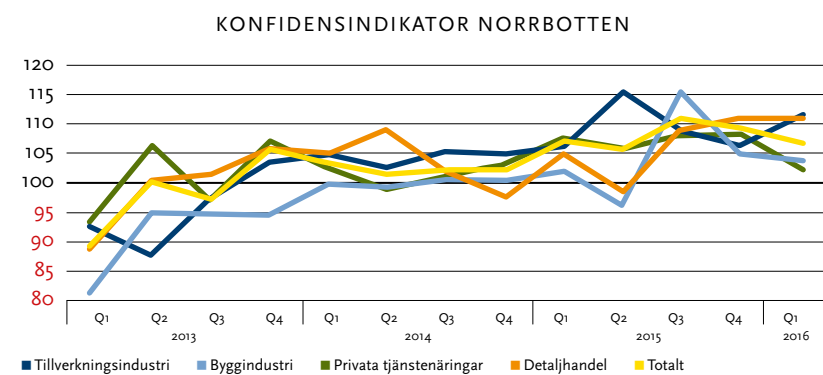


Generellt uppvisar både tillverkningsindustrin och byggsektorn ett starkare läge än vid tidigare mätning.

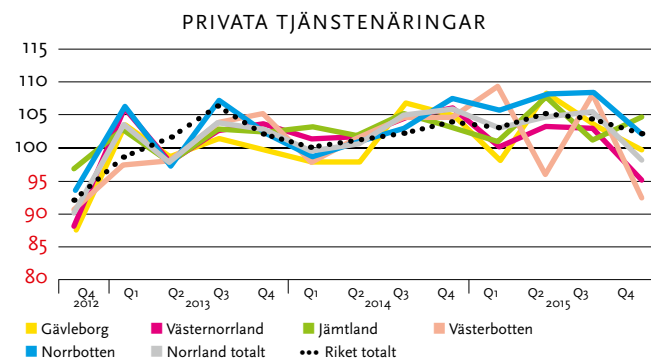
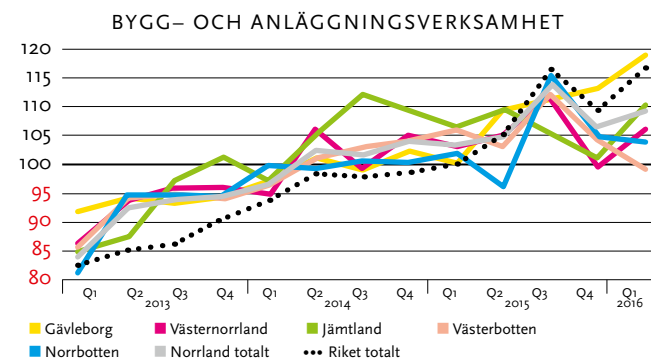
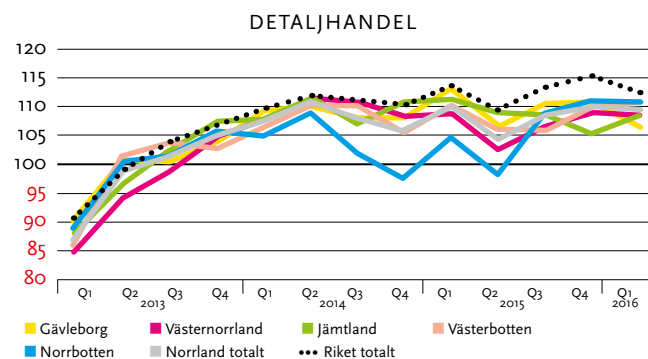
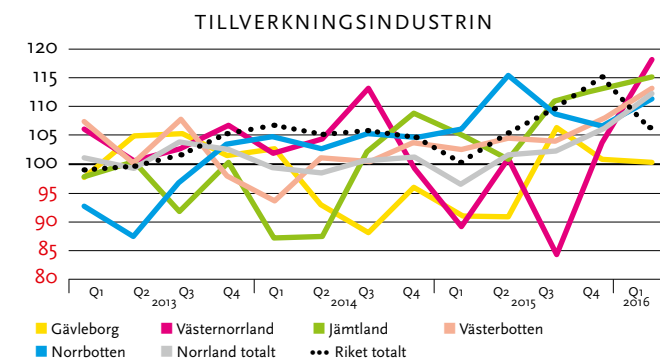


Tillverkningsindustrin i Västernorrland fortsätter att kraftigt förstärka sin lägesbedömning.

Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch. Ett värde >100 indikerar att läget är mycket starkare än normalt, 100-110 starkare än normalt, 90-100 svagare än normalt, <90 mycket svagare än normalt. ►►



Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch.



Analysa själv de aktuella siffrorna på

www.norrlandsfonden.se





Annika Hall har lång erfarenhet av företagsöverlåtelse och generationsskiftet.

FOTO: ANNA HÄLLAMS

"Det finns inga genvägar"

Det finns inga genvägar när det gäller ägarskiftet i företagsvärlden. Däremot finns det en hel del väsentligheter att tänka på i sammanhanget.

– Ett vanligt misstag är att man tänker istället för att prata, säger Annika Hall, rådgivare hos Grand Thornton.

Annika Hall arbetar som rådgivare inom ägarstyrning och ägarskiftet hos revisions- och konsultföretaget Grand Thornton i Stockholm. Hon har skrivit två böcker i ämnet och har experterfarenhet på hur ägarskiftet ska skötas för att gå så smidigt som möjligt. Det görs en hel del misstag på vägen, frågorna kan vara många och en av de viktigaste erfarenheterna som Annika Hall vill dela med sig av handlar

just om alla frågeställningar som kan dyka upp.
– Det första du ska fråga dig själv är om du är beredd att släppa ägandet och driften i bolaget helt och hållet. Du bör tänka på att förbereda familjen eller de i personalen som, eventuellt, ska ta över. Jag ser det som mycket viktigt att ta det i steg.
Annika Hall menar vidare att ett stort misstag kan vara att inte prata om planerna redan i ett tidigt skede.

Dela med sig av tankarna.
– Det är mycket vanligt att skjuta på just detta och det är inte bra. Att prata om att eventuellt stiga av eller åt sidan behöver inte betyda att det nödvändigtvis ska bli så. Det som händer om det dröjer för länge är att alternativen krymper, omgivningen ledsnar. I en förlängning kan det innebära sämre avtal och därigenom mindre pengar.

DET FINNS OCKSÅ en ansvarsfråga som alltid bör vägas in i tankarna och samtalen innan en överlåtelse.
– Företaget kan ju ligga på en liten ört där det dels kan vara svårt att anställa personal. Men det kan också vara så att företaget mer eller mindre bär hela samhället. Därför är det än en gång viktigt att reda ut den egna

”
Det är otroligt viktigt att prata med alla som är, och kan bli, inblandade.

viljan, vad är viktigast? Vad betyder företaget? Ibland kan det vara bättre att tänka med hjärtat och inte enbart med hjärnan. Men, än en gång, så gäller det att göra klart alla delar i detta innan nästa steg vilket är de tekniska konstruktionerna med jurister och andra, konstaterar Annika Hall. Hon påpekar att en normal överlåtelse åtminstone tar ett par år i anspråk vilket betyder att det egentligen inte är så bråttom att komma fram till de avgörande besluten.
– Det är otroligt viktigt att prata med a-l-l-a som är, och kan bli, inblandade och göra detta så tidigt som möjligt. Det sämsta som kan hända är om någon känner sig åsidosatt eller bortglömd. Det kan skapa stora problem fortsättningsvis. ■

Det kan kosta att inte ta in finansiärerna i tid

Norrlandsfondens Lars Johansson har stor erfarenhet av ägarskiftet i företagen, och de problem som kan uppstå.
– Jag rekommenderar att även finansiärer tas in som bollplank tidigt i processen, säger han.

Lars Johansson menar bestämt att just avsaknaden av representant för finansiärer, som bank eller Norrlandsfonden, i teamet inför ett ägarskifte kan vara en försvårande

faktor som både kan fördröja affären och även i slutändan innebära att säljaren inte får bästa möjliga utfall.
– Den här delen glöms ofta bort. Säljare och köpare diskuterar sinsemellan, i bästa fall även med någon juridisk rådgivare, och kommer fram till en lösning. Sedan går man till banken, ”nu är det bara att fixa pengarna”, men det kan då visa sig att upplägget inte är möjlig att lånefinansiera på ett bra sätt vilket i sin tur leder till att hela affären kan behöva backas tillbaka. Det är inte optimalt



Lars Johansson

och kan bli dyrt, inte minst för säljaren. Dessutom ses vi finansiärer som bromsklossar då vi behöver bra underlag för att kunna fatta beslut, fortsätter Lars Johansson som generellt ofta ser just den beskriva problematiken där tidspressen medför ett sämre upplägg, och ibland även missnöjd köpare, säljare och finansiär.

ETT ANNAT PROBLEM som Lars Johansson stöter på är att köparen, även om de varit i branschen, i familjen eller anställd, inte helt är inför-

stådd med vad det egentligen innebär att bli företagare.
Du ställs inför att ta ett mycket, mycket större ansvar. Det behövs tid för att sätta sig in i hur företaget fungerar.
– Det räcker inte alltid med att vara en skicklig yrkesman eller -kvinna. Du behöver även grundinsikt i hur det är att driva företag. Sedan gäller det alltid att tänka på att finansiärerna inte (enbart) är en kassakista – utan också ett kompetent bollplank och en kunskapsbank. ■



Urban Rönnbäck och Jan Wicén i lokalerna på Bergnåset.

FOTO: LUDDE WÄSTFELT

Metasphere växer med nytt kapital

Det nytecknade avtalet med Europeiska Investeringsfonden ger Norrlandsfonden nya finansiella muskler. Metasphere Technology i Luleå blev det första företaget att ta del av det nya kapitalet.

– Vi har haft Norrlandsfonden som en partner hela vägen och utan dem hade vi aldrig varit där vi är i dag. Med det nya lånet på 10 Mkr ger de oss möjligheten att öka produktionskapaciteten och därmed möta marknaden, konstaterar Jan Wicén, vd.

TOTALT INVESTERAR Metasphere 50 Mkr i det expansiva utvecklingskede som just nu pågår i industrilokalerna på Bergnåset. Företaget är unikt på en mycket specifik spelplan med sikte på att vara världsledande i pulvermetallurgi inom två år.
– Vi gör det metallurget drömt om tidigare. 2020 ser vi oss som globalt ledande och förstahandsvalet för köp av designade, kundanpassade sfäriska pulver. Visionen är en omsättning på en miljard, fortsätter Jan Wicén.

Vad är det då Metasphere gör?
– Enkelt förklarar så sätter vi ihop metaller och legeringar som normalt sett varken ska eller kan sitta ihop. Vi kan designa egenskaper hos material som aldrig tidigare funnits.
– Det är nanoteknik på molekylär nivå, en unik process som högförädlar hårdsmälta metaller, keramer och le-

geringar till sfäriska pulver som sedan kan användas till att förstärka ytskikt eller sintras in i komponenter. De svetsas, sprutas eller värms fast, säger grundaren av företaget Urban Rönnbäck som via sitt tidigare arbete i Ryssland kom i kontakt med forskare som hade spetskompetensen – men som saknade möjligheterna att kommersialisera resultaten. Marknaden omfattar bland annat: Aerospace, Automotive, Ceramics, Mining/Tooling, Medical och Additive Manufacturing.
– Det var första spadtaget. Vi kan säga att rysk spjutspetsforskning mötte svensk ingenjörskonst och entreprenörskap. De behövde oss, och vi behövde dem. Nu är det en oslagbar kombination, fortsätter Rönnbäck, som leder arbetet mot marknaden.

DEN STORA SATSNING som nu görs möjliggör tillverkning i stor skala vilket också sätter Metasphere i förarsätet för att kliva in som en ledande aktör på marknaden. Med världen som spelplan.
Vi har precis fått H.C. Starck, som är en av världens tre ledande företag inom metallurgisk utveckling, som strategisk partner. Det validerar oss på den globala marknaden, påpekar Jan Wicén. ■



Styrelseordförande Catharina Elmsäter-Svärd inviger Railcares nya kontor i Derby, England.

FOTO: JOHAN FORSLUND

Rekordutlåning från Norrlandsfonden

Det var under styrelsemötet i slutet av april som det skrevs ett nytt kapitel i Norrlandsfondens historia. Då fattades nämligen ett antal lånebeslut som för första gången kom att passera 100 miljoner. En historisk dag, med andra ord.
– Det är all-time-high och visar att det verkligen finns en investeringsvilja i Norrland. Det är även en viktig signal på att det vi erbjuder har stor betydelse för att finansiera tillväxt i norra Sverige – vilket är vårt uppdrag, säger Anders Öhberg, styrelseordförande.

EN AV DE KUNDER som beviljades lån vid det historiska styrelsemötet var Railcare från Skellefteå som är verksamma inom innovativt järnvägsunderhåll i Sverige och England. De har, bland annat, en maskin för återfyllning efter järnvägsunderhåll som en ny innovation och genomför nu ett antal investeringar.
– Norrlandsfonden är som partner en viktig del för vår tillväxt. Vi har valt att jobba med ett begränsat antal finansiärer varav Norrlandsfonden är en, säger Railcares koncernchef Daniel Öholm. ■



Nä, nu är det dags att sluta vara så fyrkantig!

Resultatet har du väl redan sett på förstasidan? Annars hittar du det här



NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



PRIVATA TJÄNSTENÄRINGAR I VÄSTERNORRLAND ÄR NEGATIVARE I SINA FÖRVÄNTNINGAR PÅ EFTERFRÅGAN KOMMANDE KVARTAL

24

Nettotalet ökar från 1 till 24. Byggsektorn i Gävleborg är positiva till orderstockarnas storlek.

42

Från 33 till 42. Tillverkningsindustrin i Västernorrland justerar upp sina förväntningar på produktionsvolymen det kommande kvartalet.



SAMTLIGA NETTOTAL SOM INGÅR I KONFIDENSINDIKATORN FÖR PRIVATA TJÄNSTENÄRINGAR I NORRBOTTEN FÖRSVAGAS



Hotell Storforsen stannar kvar i lokalt ägande.

Storforsen utvecklas med lokalt ägarskap

Resan mot ett övertagande blev hyfsad lång, men utan gupp på vägen. I dag har Hotell Storforsen fortsatt ägande med lokal förankring i bygden. - Det var en bra resa som nu fortsätter, säger vd Lars-Erik Granberg.

Vi vrider klockan tillbaka till oktober 2014. Då togs de första kontakterna mellan den grupp som i dag äger hotellet och dåvarande ägaren Hilding Holmqvist – som hade drivit och utvecklat hotellet sedan 2005. Det visade sig snabbt att detta första möte skulle följas upp av många fler. Det kom att bli en del turer fram och tillbaka.

– Det är nog ganska vanligt i den här typen av affärer. Det handlar om stora investeringar och därför ligger det i sakens natur, helt enkelt. Banken ska säga sitt och, i det här fallet, också Norrlandsfonden som blev en viktig partner, fortsätter Lars-Erik Granberg.

I BÖRJAN AV 2015 hade dock alla bitarna fallit på plats och den nya ägargruppen med Lars-Erik och Johan Granberg, Jens Hardegård, Jonas och Andreas Jalar samt Erik Lundström kunde titulera sig hotellägare. Samtliga med en tidigare stark förankring i bygden via Polarbröd, Granbergs Buss och biltestföretaget Arctic Falls.

– Vi kände tidigt ett intresse. Hotellet är fantastiskt, det har ett läge som är helt oslagbart och vi vet hur fäst Hilding är, och har varit, just vid Storforsen. Vi kommer att föra arvet vidare på bästa möjliga sätt. Det är en väl fungerande verksamhet och anläggning som vi självklart vill utveckla vidare.



Det var verkligen ett smidigt och konstruktivt samarbete hela vägen in i mål.

– Det krävdes en del investeringar med eget kapital för den nya konstellationen ägare men, självklart, också ett gott samarbete med bank och med Norrlandsfonden.

– Sparbanken Nord och Norrlandsfonden blev de två viktigaste parterna och det var verkligen ett smidigt och konstruktivt samarbete hela vägen in i mål.

– Det har egentligen inte funnits några problem på den vägen under resans gång. Det tog en viss tid men det hör, som jag sade tidigare, liksom till saken. En sådan här stor affär med den strukturen genomförs inte över en natt.

I DAG RULLAR Hotell Storforsen på med oförminskad kraft. Besöksnäringen, biltestverksamheten, camping, event och konferenser är hörnstenarna. Nyanställningar kan inte uteslutas.

– Vi kommer att utveckla alla delar. Vi har hög beläggning året om och vi ser synnerligen positivt på fortsättningen, konstaterar Lars-Erik Granberg. ■



Helene Svedberg, Kristina Eriksson och Sara Dahlberg.

Permia Inredning satsar för framtiden

Efter 18 år som anställd valde Helene Svedberg att satsa vidare som företagsägare. Tillsammans med två kollegor tog hon över Permia Inredningar i Alfva. - När vi fick höra talas om Norrlandsfonden blev beslutet enklare att ta, säger hon.

Helene Svedbergs historia i Permia går, som sagt, långt tillbaka. Ägaren Anders Bucht är en gammal klasskamrat och genom åren drev han företaget, som riktat in sig på försäljning av inredningar till fjällstugor, hotell och restauranger, med varm och stadig hand. Intresset för hotellverksamhet växte sig dock allt starkare och med tiden blev det allt mer tydligt att Permia stod för en förändring av ägarförhållandena.

– Vi hade pratat lite löst om det tidigare man jag hade, ärligt talat, inte känt mig riktigt mogen att ta steget fullt ut. Nu fick vi via Anders höra talas Norrlandsfonden och de möjligheter som fanns den vägen och efter en del samtal med mina kamrater så bestämde vi oss för att det var dags. Jag hade fått mer ansvar de senaste åren och tyckte att jag nu hade den erfarenhet och kunskap som krävdes, berättar Helene Svedberg som också såg utvecklingspotentialen i företaget och delar i detta som snabbt kunde dras igång efter övertagandet.

– Vi ska öppna upp för internet-handel. Det känns som ett måste i dag. Sara är formgivare och kan det där. Stina kommer att jobba på hemmaplan med inredning och styling. Vi erbjuder de som ska bygga, bygger, flyttar in eller renoverar hjälp med att inreda. Det är två nya grenar på vårt träd, konstaterar hon.

PERMIA STARTADES REDAN 1982 när den första stora expansionen i fjällregionen kom och Norrlandsfonden har tidigare också varit en partner. Själva övertagandet av företaget gick både smidigt och lätt även om det behövdes tillförligare kapital. Men det fanns en positiv anda hos bank och hos Norrlandsfonden som gav önskad kraft.

– Det känns bra att vi kan behålla det lokala ägandet, att vi är förankrade i bygden. Jag tror att de kände så också från banken och Norrlandsfonden.

Basen i verksamheten ligger i fjällregionen men det finns också en öppning för en exportmarknad.

– Vi har faktiskt redan, vid tre tillfällen, sålt inredningar till byggen av hälsohem i Japan. Det kanske kan utvecklas ytterligare. Det hoppas vi självklart på, säger Helene Svedberg. ■



Detta är ett exempel på ett bra samarbete med banken som snabbt satte upp ett möte med köparna och mig, och på mindre än en månad var affären på plats. Det känns verkligen kul att få medverka till att ett etablerat varumärke fått förutsättningar att utvecklas ytterligare genom ett ägarteam som kompletterar varandra på ett bra sätt.

Lars Johansson, företagsanalytiker

Lundqvists fortsätter sin globala resa

När det var dags för ägarskifte hos Lundqvist Trävaru AB så hade alla inblandade gjort hemläxan. Alla frågetecken var uträdade. - Vi visste vad vi ville och sedan var det bara att lämna över till experterna, berättar Samuel Holmström, vd.

Den 1 januari 2014 var det formella övertagandet klart. Då stod den nya ägarkonstellationens namn på alla nödvändiga handlingar och Lundqvist Trä i Öjebyn kunde fortsätta sin gynnsamma utveckling in i framtiden.

– Det tog en viss tid men det var egentligen ingenting konstigt med det. Det skulle ju bli ett "internt" övertagande eftersom vi alla inblandade redan fanns i verksamheten. Vi gjorde klart allt om hur vi såg på fortsättningen. Sedan lämnade vi det vidare till jurister och övriga sakkunniga.

SAMUEL HOLMSTRÖM beskriver sin egen väg in i sin nya roll som vd och extern ägare som "smidig på alla sätt". Just av ovan nämnda skäl.

– En viss skillnad blev det men övergången gick lätt och jag kom snabbt in i det nya.

FÖR LUNDQVISTS TRÄ har utvecklingen gått stadigt uppåt sedan ägarskiftet. Omsättningen första året (2014) landade på 34 Mkr för att i år beräknas bli cirka 50 Mkr. Målsättningen för 2020 är en omsättning på 100 miljoner.

– Vi har en stadig utveckling men jag är lite otålig och tycker alltid att allt kunde vara lite bättre. Vi tar nya steg hela tiden och att vi utsågs till Årets digitala Gasellföretag 2014 var stort för oss och visar att vi är på rätt väg. Just nu gör vi en genomlysning och analys av marknaden för att bygga den strategi som krävs. Vi måste se framtiden och inte stanna av. Jag drömmer om oss som ett Google i byggsektorn. Det



Samuel Holmström pekar ut färdriktningen.

FOTO: LENNART JÖNSSON



Det tog en viss tid men det var egentligen ingenting konstigt med det.

vore fantastiskt coolt, fortsätter Samuel Holmström.

Vad väntar närmast om hörnet?

– Den stora utmaningen är att möta tillväxten. Därför bygger vi ut kontoret och planerar en fabriksutbyggnad till ungefär dubbla ytan. Fabriken beräknas stå klar för full produktion under 2018. Vi vill också öka försäljningen av större byggnader. I dag står de mindre modulerna för 85 procent. Vi behöver ytterligare ben att stå på. ■



Vi fick kontakt under våren 2013 då företaget stod inför ett generationskifte. Ägarna la ner ett ambitiöst arbete för att övergången skulle bli så bra som möjlig och var noggranna med att få alla avtal på plats. I december 2013 kunde vi tillsammans med företagets bank ta beslut om förvärvskrediter. Med den entusiasm och engagemang som ägarna gick in med har de kunnat vidareutveckla företaget som har haft en fantastisk fin utveckling.

Birgitta Cajander, företagsanalytiker

Hall och Kapell växer med nya förvärv

Två nyförvärv har fått Norrlands Hall och Kapell i Timrå att ta nästa steg på marknaden. Med Norrlandsfonden som finansiär.

Företaget är ett av de mest profilstarka i bygden och har verkat i Timrå sedan 2005. 2011 gjordes den första och senaste utbyggnaden av verksamheten via en satsning på cirka 20 Mkr med Norrlandsfonden med som en finansiär.

– Det är en viktig samarbetspartner för oss. De har funnits med oss hela vägen och kommer in ytterligare nu när vi ska ta nästa steg i vår expansion, berättar vd Niklas Nordlund.

Denna gång handlar det om en utbyggnad av fabriken i Timrå. Den startar redan under sommaren och måste till för att klara en ökad produktion. Kostymen har, helt enkelt, blivit för liten.

– Vi växer och satsar på att nå ut på en större marknad. I första hand i Sverige men även genom



Niklas Nordlund ser positivt på framtiden efter företagets expansion.

export som i dag står för cirka 35 procent. Norden och Estland är de största exportmarknaderna men vi levererar även till Kina.

I SAMBAND MED EXPANSIONEN har också Norrlands Hall och Kapell förvärvat två andra bolag. I augusti 2015 köptes Berg Kapell i Umeå och i mars blev affä-

ren med Tingslunda Presenningsfabrik, med säte i Arlandastad, klar. Två strategiska förvärv. Niklas Nordlund berättar vidare: – Berg Kapell är ett anrikat företag med, i princip, samma verksamhet som vi själva har. Här blev det en komboaffär eftersom vi behövde öka produktionskapaciteten samtidigt som vi kunde

ta över deras kunder till oss. Det har också visat sig vara en mycket bra investering, vi kompletterar varandra perfekt. Tingslunda jobbar mest med pooltäckningar, vilket vi inte gör, men här ville vi även ta över deras säljorganisation med kunder. Det blev en tvåstegsaffär som startade 2011.

NORRLANDS HALL OCH KAPELL har i dag cirka 90 anställda, med underleverantörer, och omsätter cirka 110 miljoner. Den stora utbyggnaden i Timrå är nästa steg i utvecklingssatsningen där även ett kliv in i idrottssponsringen på allvar ligger – ishallen i Timrå heter nämligen NHK-arena numera.

– Vi vill stärka vårt varumärke och sprida oss mer geografiskt. Vi har funnits med som sponsorer av ishockeyn i Timrå sedan 1997, i vått och torrt, och nu kändes det som att läget var rätt. Det ger oss en positiv skjuts. ■



När ledningen för NHK fattat beslut om ett paket av framtida satsningar fick Norrlandsfonden frågan om möjlighet till medianinsiering av förvärvet av Berg Kapell och annat. Här underlättades beslutsprocessen av att revisorn hela tiden var med i diskussionen och kunde förse oss och banken med bra underlag, vilket gjorde att det gick fort att komma fram till ett positivt beslut.

Lars Johansson, företagsanalytiker



Jag blev kontaktad när förvärvet var aktuellt i höstas, men av olika skäl blev det inte skarpt då. När sedan köparna kontaktade mig igen i början på 2016 gick det undan.

För att snabba på processen hade vi ett gemensamt möte på banken tillsammans med köparna

för att diskutera hur detta skulle genomföras. Efter den sedvanliga analysen sammankallade vi ett extra styrelsemöte där kreditbeslutet togs. För Norrlandsfondens del var en viktig del i beslutet att anläggningen hittade nya starka, långsiktiga och kompetenta ägare.

Petter Alapää, företagsanalytiker

LKAB lockade rekordpublik

Norrlandsfondens och IVA Nords seminarium med LKAB:s koncernchef Jan Moström lockade storpublik.

– Det visar tydligt hur betydelsefullt LKAB är för Norrbotten, säger Norrlandsfondens vd Lars-Olov Söderström.

Hela 140 personer hade sökt sig till Vetenskapsens Hus i Luleå för att lyssna till seminariet ”LKAB inför framtiden – från bra till bäst”. Ett tydligt tecken på hur intressant den framtida utvecklingen av gruvjätten betraktas av näringslivets representanter i Luleåregionen.

– LKAB är, och har länge varit, loket i länets industriutveckling. I dag står de inför stora, stora utmaningar med fallande malmpriiser och krav på ökad produktivitet, fortsätter Söderström.

Seminariets 140 besökare betydde ett prydligt publikrekord för Norrlandsfonden och IVA Nord och Jan Moström gav en

rak, tydlig och ärlig bild av dagens och framtidens LKAB.

– Vi lever med en konkurrens som bara blir hårdare och hårdare men LKAB har under sina 125 år alltid legat steget före i utveckling och teknik vilket är en bra grund att stå på. Vi kommer att jobba med produktiviteten via ledarskap och medarbetarskap för att fortsatt också kunna vara bäst. Men framtiden är synnerligen oviss, det är närmast omöjligt att ge några klara prognoser. Transparensen har aldrig varit så liten som den är i dag, det är mycket nerver där ute, fastslog han. ■



Norrlandsfonden och IVA Nords seminarium med Jan Moström lockade rekordpublik. FOTO: LUDDE WÄSTFELT



LKAB:s koncernchef Jan Moström talade under temat ”LKAB inför framtiden – från bra till bäst”.



Birgitta Cajander, till höger, vid frukostmötet. FOTO: VIVEKA ÖSTERMAN

Frukost som mötesplats

Norrlandsfonden är även medarrangör till Luleå Näringslivsfrukost som utvecklats till en uppskattad mötesplats för nätverkande och affärskontakter. Frukosten hålls den sista fredagen i varje månad och samlar, vid varje tillfälle, cirka 250 deltagare med intresse för tillväxten i Luleåregionen.

Norrlandsfondens Birgitta Cajander deltog i panelen vid frukostmötet den 22 april där samtalet kretsade kring exportpotentialen i de norrbottniska företagen. Birgitta lyfte bland annat fram exempel på tjänsteexporterande företag bland Norrlandsfondens kunder inom turism, biltest och datacenter. ■

Lyckat arrangemang i Umeå

Seminariet på Vetenskapsens Hus är ett av flera som Norrlandsfonden arrangerat under våren. Den 20 april hölls ett inspirationsmangel i Umeå med Eva Hamilton som en mycket uppskattad gästföreläsare. Åhörarna fick en intressant och initierad inblick i digitaliseringen och dess konsekvenser för mediabranschen och anförandet följdes av livfulla diskussioner runt bufféborden. ■



Eva Hamilton. FOTO: C-J SÖDER/SVT



Lena Stuns.

Lena är vår nya kreditanalytiker på kontoret i Sundsvall

Lena Stuns är ny kreditanalytiker på Sundsvallskontoret sedan 1 mars.

Vem är du?

– Jag är 33 år gammal och har tidigare arbetat inom bank- och revisionsbranschen i Sundsvall.

Hur ser dina nya arbetsuppgifter ut?

– Jag kommer att arbeta med ekonomiska analyser på Norrlandsfondens kontor i Sundsvall, i ett team med fyra kundansvariga företagsanalytiker.

Hur ser du på ditt nya jobb och din nya arbetsgivare?

– Det intressantaste är den stora spridning av olika branscher och de varierande engagemangen som vi jobbar med.

– Det är spännande att få

sätta sig in i många skiftande verksamheter.

– Norrlandsfonden är ett intressant företag, inte minst för att de verkligen värnar om Norrland på ett bra sätt, vilket känns väldigt positivt att få vara en del av.

Vad gör du när du inte jobbar?

– Jag umgås med familj och mina goda vänner, jag gillar musik, skidåkning, trädgårdssysslor och hantverk. Jag går för övrigt just nu min tredje kurs i keramik och drejning. ■