



Michael Hammar  
testar om gräset  
duger för picknick.

# Han gör Sverige grönare

● Michael Hammar är med sina 23 år troligtvis en av de yngsta företagarna i Kummelberget. Egentligen skulle hans företag rikta in sig på privatpersoner som ville ha en egen golfgreen i trädgården men efterfrågan kom från annat håll.

- Vi kallade oss för Green at home i början och lade ut några sponsrade länkar på Google. Men vi fick förfrågningar från Vägverket och kommunen och nu lägger vi konstgräs i trafikmiljö och på skolgårdar och lekplatser i stället. Konstgräs är ett bra alternativ till exempel där det är riskabelt att utföra skötsel, och det blir färre utkörningar för underhåll vilket är bra för miljön.

För tillfället har han 10 olika sorters gräs i lager och vill man klämma på det innan man bestämmer sig kan man beställa en provbit med Posten. Hur man installerar konstgräs har Michael Hammar helt enkelt fått lära sig av tillverkarna och

sedan har han utbildat sina säsongsanställda. Framöver kommer han inte ha tid att själv lägga gräs.

- Planen är att omsätta 100 miljoner om sex år, säger Mikael Hammar självsäkert och redogör för investeringsplaner och kommande rekryteringar. Många säger att de inte har en bra affärsidé men det är ofta inte den ursprungliga idén man tjänar pengar på. När man startar ett företag vet man inte från början vad kunden vill ha.

Just nu fokuserar han på ytor utanför sportarenorna, som annars är de som är de största användarna av konstgräs. Därför är de också Konstgräsexpertens nästa mål.

- Vi var för små i början för att kunna konkurrera på den marknaden men nu börjar vi bli tillräckligt stora. På sikt ska vi bli den självklara leverantören av konstgräs oavsett användningsområde. ■

## KONSTGRÄSEXPERTEN

**VERKSAMHET:** IMPORT, FÖRSÄLJNING OCH INSTALLATION AV KONSTGRÄS FRÅN HOLLAND. **OMSÄTTNING:** 3,5 MILJONER KRONOR. **ÄGARE:** MICHAEL HAMMAR, 98 PROCENT, KLAS HAMMAR 2 PROCENT. **GRUNDDES:** 2005. **ANSTÄLLDA:** 2 SÄSONGSANSTÄLLDA UNDER 2009, INFÖR 2010 PLANERAS FLERA REKRYTERINGAR.



Jan Carneborn, Enem:

” När vi flyttade hit på 80-talet fanns det inte mer än fyra, fem företag här.

Du&Co mötte fem företagare i Kummelberget →

# Välkommen till företagargarbyn

Vad händer bakom industriområdenas plåtfasader? Du&Co har knackat på portarna i ett av dessa mikrosamhällen och mött såväl nyetablerade entreprenörer som familjeföretag med djupa rötter.

AV STINA GERHARDT FOTO SAMIR SOUDAH

**SKYLTEN** med den svarta fabriksilhuetten som visar vägen till industriområdet syns i utkanten av de flesta svenska städer. Om man inte arbetar eller har ett ärende i området sätter man med stor sannolikhet aldrig sin fot där. Kummelberget i Nacka utanför Stockholm är ett typiskt sådant område. Slitna plåtskjul, sneda stängsel och skyltar med flagnad färg vittnar om att många företag har funnits här i decennier.

– Några av dem som jobbar i området har jag sett på lunchrestaurangen i femton, tjugo år, säger Jan Carneborn, som driver ett verkstadsföretag och har haft lokaler i Kummelberget sedan 1970-talet.

Samtidigt sjuder området av liv och bland de medfarna fasaderna syns skinnande lagerhallar och små kompakta lastbilar med nytryckta logotyper. På de följande sidorna träffar du några av företagen som huserar här, både yngre och äldre.

Logistiken är en orsak till att områden som Kummelberget en gång växte fram i utkanten av städerna.

– Industriområdena utanför städernas

centrum började dyka upp i samband med lastbilarnas intåg, säger Anders Johnson, författare till flera böcker om svensk näringslivshistoria, bland annat ”Fånga platsen – guide till Sveriges företagsamma historia”.

– Allt eftersom transportmöjligheterna ökade under efterkrigstiden och städerna växte, trängdes industrierna ut och placerades i närheten av vägarna.

**FÖR ATT SÄKRA** arbetstillfällena i städerna när flera stora industrier helt lämnade storstadsområdena såg kommunerna till att det skulle finnas utrymme för företag att etablera sig.

– Ett exempel är Västberga som är ett stort industriområde i södra Stockholm. Stockholms stad köpte marken kring Västberga gård 1935 för att omvandla till industrimark när flera större industrier hade flyttat från Stockholm. Det var ett sätt att försöka hålla kvar företag inom stadens gränser, berättar Anders Johnson.

Sådana initiativ tas fortfarande, framför allt i storstäderna där konkurrensen om

marken i närheten av stadskärnan har hårdnat. Inte sällan byggs det bostäder på gammal industrimark, Hammarby sjöstad i Stockholm är ett exempel, Britsarvet i Falun ett annat. Det finns därför en stor efterfrågan på nya industritomter. Nacka är en av de kommuner som försöker tillgodose behovet och planlägger mark för industrietablering.

**-NÄR DET GÄLLER KONTOR** finns ungefär en miljon lediga kvadratmeter i Stockholm, säger Anders Börjesson, näringslivsdirektör i Nacka kommun. Men det är brist på planlagd mark för industri i hela Storstockholm. Alla de planerade tomterna är bokade innan vi ens har gått ut med det. Intressenterna är en salig blandning av företag, som småskalig tillverkningsindustri, service och lager.





Micaela Hambræus har kul på jobbet.

## SPEKUMA

**VERKSAMHET:** ÅTERFÖRSÄLJARE AV KULLAGER OCH HANDVERKTYG. **ÄGARE:** MICAELA OCH CARL HAMBRÆUS. **GRUNDADES:** 1928 AV MICAELAS MORFAR I UNGERN, 1950 I SVERIGE. **OMSÄTTNING:** CIRKA 19 MILJONER KRONOR. **ANSTÄLLDA:** 6 OCH PLANERAR ATT REKRUYTERA.

sig trygga med att de har en kontaktperson hos oss som de kan få bra svar av.

Företaget grundades redan 1928 av Micaelas morfar i Ungern. Micaela och Carl tog över företaget 2001, Carl som vd och Micaela som inköps- och marknadsansvarig. Att Micaela skulle gå in i kullagerbranschen var inte alls självklart.

– Nej, jag hade en massa annat jag ville göra. Men jag började som vikarie och sen var jag fast. Företaget gick inte så bra då och jag ville inte låta ett familjeföretag gå under, säger hon. Micaela och hennes man har delat upp sina ansvarsområden så att de inte behöver gå på varandra.

– Carl är bra på att driva företaget framåt och jag är bra på att ta hand om allting runt omkring. Det kan faktiskt gå dagar när vi knappt ser varandra på jobbet. ■

# I morfars fotspår

● Familjeföretaget Spekuma, som säljer kullager, har lite mysigare inredning än de flesta i Kummelberget. I konferensrummet står ett enormt gammalt matsalsbord med stolar klädda i blå sammet.

– Vi satt i morfars gamla villa tidigare, berättar Micaela Hambræus som driver företaget tillsammans med sin man Carl.

Där hade vi kontor i de gamla sovrummen och det var jätteviktigt, men som lagerplats var det lite otidsenligt.

I sina nya lokaler har de suttit i ett år. En del av grannarna är kunder sedan tidigare som nu själva kommer förbi och hämtar sina varor. Övriga ordrar transporteras ut till hela Sverige och hos Postens före-

tagscenter i Kummelberget hamnar brådsakande leveranser, som går som Företagspaket 16.00 och Expressbrev.

– Vi är nästan ensamma i vår bransch att inte vara uppköpta av ett större företag. Våra kunder är framför allt små och mellanstora industrier och verkstäder som inte alltid har kunskapen själva. De känner

► I de nya områdena är det just industri och ingen handel som ska få lov att etablera sig.

– En hel del företag kommer från områden där det nu ska byggas bostäder i stället. Andra sitter trångt i dag och vill kunna växla upp, säger Anders Börjesson. Det är företag som vill äga sin mark och som har behov som inte kan tillgodoses i städerna, till exempel en hög port i markplan.

**NACKDELEN MED ATT** ha sina lokaler en bit utanför staden kan vara att den service man har behov av inte alltid finns i grannskapet. Hos Posten utvecklar man för närvarande sin service till företagarna med fokus på bland annat tillgänglighet. Undersökningar Posten har gjort visar att en stor del av företagskunderna vill kunna göra fler av sina postärenden på nätet, enligt Göran Lindkvist, försäljningschef på Posten meddelande.

” Det är brist på planlagd mark för industri i Storstockholm. Alla de planerade tomterna är bokade innan vi ens har gått ut med det.

– Som företagare har man ofta ont om tid och många vill göra så mycket som möjligt färdigt i förväg, om de till exempel ska skicka ett rekommenderat brev. Att skapa frakthandlingar på nätet för alla typer av försändelser med tjänsten Pacsoft har blivit allt vanligare. Försäljningen av frimärken på nätet ökar också.

För att ytterligare förenkla för företagskunderna är det nu också lättare att se direkt på Postens hemsida vad olika tjänster kostar eller vad priset blir för en försändelse.

– En annan tjänst som sparar tid är att få

sina paket och sin post hämtad, vilket ingår för paket när man har avtal med Posten, och som kan köpas till som tjänst när man har mycket brev. När jag har besökt våra Företagscenter har jag märkt att många företagare, till exempel de som nyligen startat e-handel, fortfarande använder sig av Postens tjänster för privatpersoner.

Men som företagare kan man få en annan service och få sina försändelser hämtade i stället för att gå i väg med sina tio paket. De flesta har fullt upp med sin verksamhet ändå utan att behöva åka och lämna in post. ■

Omgivningarna är inte de mest inspirerande, men bakom portarna händer spännande saker.



## Relationen vinner i längden

● Papper, pennor och gem behöver alla kontor men det finns å andra sidan gott om ställen att köpa dessa varor. Så hur gör man för att behålla kunderna? Ann-Britt Larsson satsar helhjärtat på den personliga relationen.

- Det är många som handlar här bara för att jag jobbar här. Jag känner mina kunder och vill de ha en viss typ av gem som jag inte har hemma så åker jag och köper dem någon annanstans. Jag tjänar inte alltid på det men det lönar sig i längden, jag är så liten så jag måste ge den servicen.

För att kunna ha den speciella relationen med kunderna har M-grossen från början satsat lokalt. Marknadsföringen bestod i början av skyltar över stora delar av Nacka och annonser i lokaltidningen.

- Jag startade mitt under lågkonjunkturen i början av 90-talet, men det gick bra ändå. I början sålde vi bara kopieringspapper och telexpapper.

Kontorsmaterial är annars en av de saker som många arbets-

platser sparar in på under lågkonjunkturer och det har även Ann-Britt Larsson känt av under förra året.

- Men det börjar ljusna redan. Jag ser en ökning i omsättning jämfört med förra året.

De flesta kunderna finns fortfarande lokalt och Ann-Britt Larsson kör ut mycket av varorna själv. Sedan 2006 finns det även en webbshop med möjlighet att beställa varor med Posten.

- Med den når jag lite längre. Men jag skickar aldrig ut elektroniska nyhetsbrev, mina kunder vill inte ha en massa mail. I stället kan jag skicka med ett erbjudande med fakturan, om jag till exempel har en kampanj ■



Ann-Britt Larsson säljer allt från dokumentförstörare till arbetsskor - och dina älsklingsgem.

### M-GROSSEN

**VERKSAMHET:** SÄLJER KONTORS MATERIAL OCH ARBETSKLÄDER, SEDAN 2006 ÄVEN VIA WEBBSHOP. **GRUNDADES:** 1989.

**OMSÄTTNING:** VANLIGT VIS 3-3,5 MILJONER, LITE LÄGRE UNDER 2009. **ANSTÄLLD:** 1.

**ÄGARE:** ANN-BRITT LARSSON.



Far och son  
leker på jobbet.

# Skjutglada företagare

● I den stora lagerhallen som utgör Panoramas lokaler syns inte så mycket av vad företaget sysslar med, om det inte vore för att en medarbetare håller på att lasta ur en docka med avskjutet huvud ur en lastbil. Film- och teatereffekter är Hasse och Johan Harnesk's levebröd.

– Jag började som rekvisitör, berättar Hasse Harnesk som startade företaget 1982. Sedan fick jag göra försvarets instruk-

tionsfilmer som tidigare hade varit väldigt tråkiga och orealistiska. Vi tog in skådisar och sköt med pansarvagnar.

Hans son Johan Harnesk kom in i företaget tio år senare och nu tar de hand om specialeffekterna till de flesta större produktioner i Sverige, på totalentreprenad. Särskilt duktiga är de på att simulera väderförhållanden. Dessutom har de tillverkning och försäljning av modeller och

annan rekvisita. Posten får därför ta hand om en hel del paket med spännande innehåll som istappar, snömaskiner och specialflaskor som man riskfritt kan slå i huvudet på en motspelare.

– Under högsäsong snittar vi sex till sju inspelningsdagar i veckan. Det är mycket snö, rök, eld och vatten. Skjutet gör de mer och mer i svenska polisfilmer så det gör vi också en hel del, berättar Johan Harnesk, varpå Hasse glatt tillägger att sonen har skjutit hela familjen Malmisjö.

Att skjuta skådespelare är dock inte deras primära intresse, det är i stället problemlösning.

– Det är en riktig kick när man funderat ut en lösning och sen

## PANORAMA FILM- OCH TEATEREFFEKTER

**VERKSAMHET:** SPECIALEFFEKTER TILL FILM- OCH TEATERPRODUKTIONER. TALENTENTREPRENAD SAMT UTHYRNING OCH FÖRSÄLJNING. **GRUNDADES:** 1982 AV HASSE HARNESK. **ÄGARE:** HASSE OCH JOHAN HARNESK. **ANSTÄLLDA:** 4. **OMSÄTTNING:** CIRKA 5 MILJONER KRONOR.

får det att fungera i verkligheten. Jobbet handlar allt mer om improvisation, bland annat eftersom det i Sverige finns mycket lagar kring vad man får och inte får göra på allmän plats så då måste man hitta andra vägar, säger Hasse Harnesk. ■

” Under högsäsong snittar vi sex till sju inspelningsdagar i veckan. Det är mycket snö, rök, eld och vatten.

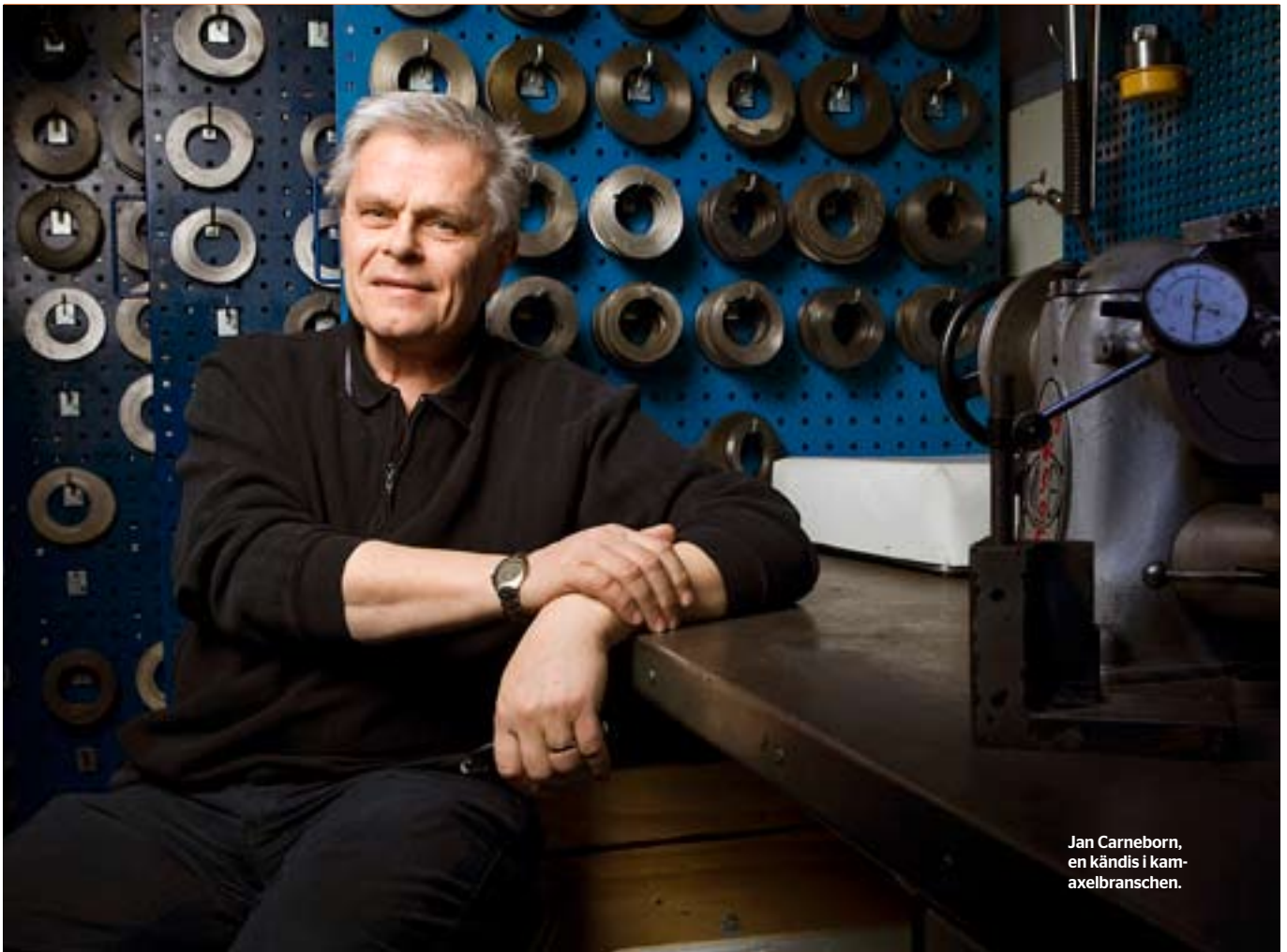
## Ta din e-handel till en högre nivå

Askås är ett av Sveriges ledande företag inom e-handelslösningar. Med över tio års erfarenhet i branschen har vi den kunskap som krävs för att göra våra kunder framgångsrika på Internet.

askås 



Askås I&R AB · Järnvägsgatan 11, 661 30 SÄFFLE · Telefon: 0533-69 16 00 · [www.askas.se](http://www.askas.se)



Jan Carneborn, en kändis i kamaxelbranschen.

## 60 år under motorhuven

● Jan Carneborn och hans företag Enem är en av de först inflyttade i Kummelbergets industriområde.

- När vi flyttade hit på 80-talet fanns det inte mer än fyra eller fem företag här, berättar han.

Från början, det vill säga 1949, sysslade företaget med att renovera motorer. Verksamheten riktades dock mer och mer in på att bygga motorer till Opels och Mazdas rallystall när

Jan Carneborn, som själv körde rally, tog över efter sin far på 70-talet. Särskilt känt är Enem än i dag för sina kamaxlar.

- Boomen kom när jag fick i uppdrag att bygga Opels motorer till Europamästerskapet i rally och de vann. Det mesta som Opel har tävlat med, från 70-talet till 90-talet, har byggts här. Under en tid hade jag upp emot 15 anställda.

Namnet Enem prydde huven på Opels tävlingsbilar, men

även namnet Carneborn var känt. I en bok om Opels rallyhistoria syns en trettiö år yngre Jan posera med en "genuin Carneborn-kamaxel".

Enem säljer också motortillbehör av andra märken och är generalagent för ett antal tillverkare. Ungefär 50 procent går på export.

- Eftersom jag har varit leverantör till Opelfabriken har jag fortfarande bra relationer med handlare i hela Europa. Ofta skickar de bara ett mail eller ringer och säger vad de vill ha så skickar jag med DPD Företagspaket.

Jan Carneborn har valt att minska verkstadsytan under de senaste tio åren. I gengäld har Enem nu även en

### ENEM

**VERKSAMHET:** TILLVERKARE AV KAMAXLAR SAMT ÅTERFÖRSÄLJARE AV MOTORTILLBEHÖR.

**GRUNDADES:** 1949. **ÄGARE:** JAN CARNEBORN. **OMSÄTTNING:** CIRKA 3 MILJONER KRONOR.

**ANSTÄLLDA:** 1. HYR IN YTTERLIGARE TJÄNSTER VID BEHOV.

**HEMSIDA:** WWW.ENEM.SE.

” Boomen kom när jag fick i uppdrag att bygga Opels motorer till Europamästerskapet i rally och de vann.

webbshop där man kan beställa delar till allt från kompressorer till stötdämpare. Kunden kan spåra sitt paket direkt på Enems hemsida

- Jag driver företaget i mindre skala nu och sover gott om natten. I stället för att stå och skruva i verkstaden säljer jag min kompetens. ■