

Peter Augustsson
trivs i vd-stolen i
Järvsöbacken.

Snösäker affär

● Varje år passerar ungefär en miljon människor Järvsö på väg till Åre och cirka 160 000 stannar i Hälsinglands egen skidmetropol. Familjeföretaget Järvsöbacken är Sveriges näst äldsta skidanläggning och i dag är det grundaren Dick Helanders svårson Peter Augustsson som är vd. Hans mål är att locka en större del av de förbi-passerade att stanna till i Järvsö.

– Vi har haft en jämn utveckling,

för tio år sedan hade vi ungefär 50 000 besökare. Vår målgrupp är en familj med två vuxna och två barn som bor i Stockholm men vi har mer avancerade backar också, alpina landslaget körde uppvärmningstävlingar här inför OS 2006. För att komma i kontakt med besökarna när de börjar gå i skidsemester tankar, skickar Järvsöbacken tidigt på hösten ut ett erbjudande om att köpa säsongskort, till tidiga

re gäster samt till adresser som de köper från Posten. Tillsammans med erbjudandet skickar de också ut tidningen Magasin Järvsö med artiklar om aktiviteter, människor och sevärheter i trakten.

Snön ligger hyfsat stadigt i Järvsöbacken från november till april och snökanoner bättrar på där det behövs. Utöver liftarna och skidbackarna driver företaget restaurang och skiduthyrning och är delägare i en stugby och ett bokningsbolag.

– Det var en stor utmaning att få driva en helhet, berättar Peter

Augustsson som jobbade på bank på västkusten innan han träffade sin fru i norska Trysil och de flyttade till hennes hemby Järvsö.

– Ungefär 90 personer jobbar under de 120 dagar vi har öppet per säsong. Vi investerar mycket pengar i förbättringar, 25-30 miljoner kronor, men det är viktigt att hela servicekedjan fungerar, från matbutiken till boendet. Det finns stor potential i att utöka antalet gästbäddar, som det är nu kan vi ta emot 4 500 personer i backen men det finns inte mer än 1 000 bäddar i byn. ■

JÄRVSÖBACKEN

ORT: JÄRVSÖ. **ÄGARE:** DICK HELANDER. **VERKSAMHET:** SKIDANLÄGGNING. FÖRETAGET ÄR ÄVEN DELÄGARE I EN STUGBY OCH ETT BOKNINGSBOLAG. **GRUNDAT:** BACKEN ANLADES 1937, FÖRETAGET JÄRVSÖBACKEN STARTADE 1996. **OMSÄTTNING:** 22,6 MILJONER. **HEMSIDA:** WWW.JARVSÖBACKEN.SE



Patrik Norgren, Norscand Import AB:

” Medan de andra körde moped höll jag mest på med att sälja och köpa grejer.

Du&Co mötte sex företagare i Hälsingland. →

Ut ur skogen in i framtiden

Nu ljusnar det i Hälsingland

Hälsingeföretagen växer såväl till antal som i storlek, trots nedläggningar, avfolkning och logistiska utmaningar. Den tunga industrin ersätts allt mer av tjänsteföretag och bubblare är besöksnäringen.

AV STINA GERHARDT FOTO SAMIR SOUDAH

DE VIDSTRÄCKTA SKOGARNA som dominerar landskapsbilden i Hälsingland var länge också den dominerande näringen i trakten. I och med mekaniseringen av skogsbruket har arbetstillfällena i skogen minskat gradvis sedan femtiotalet vilket också har drivit på avfolkningen. Ljusdal kommun har till exempel tappat en tredjedel av befolkningen på trettio år. I dag bor tjugo tusen människor i kommunen och kanske är det till följd av att det inte finns någon stor naturlig arbetsgivare i trakten längre som Ljusdal numera är en företagstät kommun.

– Vi ligger på 15:e plats i Sverige när det gäller antal företag per 1 000 invånare, säger Lars Forslöf på Närljus i Ljusdal, en stiftelse med uppdrag att utveckla Ljusdals näringsliv.

– Det har varit tunga år för Ljusdal med nedläggningar och minskning av befolkningen, men entreprenörandsan har

stärkts och antalet företag har ökat. Det startas ungefär 80 till 90 nya företag per år här och den siffran är ganska konjunkturoberoende, det vill säga vi ligger jämförelsevis ganska lågt i Sverige under högkonjunktur men högt under lågkonjunktur.

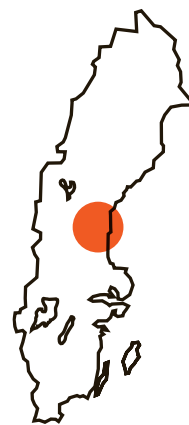
På flera orter i Hälsingland har tjänstesektorn vuxit sig stark och i Ljusdal har tjänsteföretagen bara sedan årsskiftet skapat 100 nya jobb. En annan bransch som har stor potential i Hälsingland enligt Lars Forslöf är besöksnäringen – största investeringarna görs i Järvsö, en populär destination framför allt på vintern.

ÄVEN I KUSTSTADEN Söderhamn ser man den yngre generationen som en viktig tillgång för framtida företagande. Kommunen tillhör klättrarna i Svenskt näringslivs ranking av företagsklimatet i svenska kommuner, och det gäller särskilt skolans attityd

till företagande. Där har Söderhamn klättrat 183 placeringar sedan förra året, till plats 26 i Sverige. Kommunen har bland annat låtit 400 lärare gå en utbildning i entreprenörskap på Gävle Högskola för att föra in företagaranan i skolan.

Många företagare lever och verkar på den hälsingska landsbygden vilket innebär såväl utmaningar som möjligheter. Sysslar man med e-handel är man geografiskt relativt oberoende och det finns naturligtvis stora fördelar vad gäller lokalhyror och andra omkostnader.

Sen gäller det att få tillgång till den service man behöver och att lösa logistiken, ▶▶





Jacbo och Hanna Bruce lämnade Stockholm för att förverkliga drömmen.

VÄXBO LIN

ORT: BOLLNÄS **ÄGARE:** HANNA OCH JACOB BRUCE.
VERKSAMHET: LINNEVÄVERI. **GRUNDAT:** 1989, KÖPTES AV HANNA OCH JACOB 2006. **OMSÄTTNING:** CIRKA 11 MILJONER. **ANTAL ANSTÄLLDA:** 11 **HEMSIDA:** WWW.VAXBOLIN.SE

bolagsverket de senaste fem åren, säger Hanna, som då var 29 år.

Ägaren hade faktiskt börjat fundera på att sälja och hjälpte Hanna och Jacob med en avbetalningsplan när bankerna vägrade låna ut till hela köpesumman.

De köpte fabriken med personal och allt, elva personer som hade den kunskap de själva saknade om att väva lin. Sen började utmaningen att få fart på affärerna.

– Efter ungefär ett och ett halvt år började vi se effekten. Produkterna var bra från början men vi har rensat ut en del och utvecklat de produkter vi har behållit, berättar Jacob.

Bankerna som från början inte ville låna ut pengar har senare uppvakttat med smörgåstårta. Växbo lins produkter säljs hos återförsäljare och de skickar även allt från badhanddukar till bordlöpare med Posten direkt hem till kunderna, i Sverige och utomlands. ■

De köpte sin drömfabrik

● En gång i tiden var linet en av de stora näringarna i Hälsingland. I dag finns det inga linodlingar längre, men väl ett linneväveri – det enda i norra Europa som både spinner och väver.

Ägarna Hanna och Jacob Bruce köpte väveriet för fyra år sedan utan att ha någon aning om hur man driver ett linneväveri.

Hanna var personalchef på SCA och Jacob jobbade som grafisk formgivare, de bodde i Stockholm och trivdes bra.

– Vi träffades när vi var femton år, berättar Hanna. Jacob bodde här och jag var här på sommarloven och började sommarjobba på Växbo lin. Senare när vi bodde i Stockholm pratade vi ibland om

att vi borde köpa linnefabriken och flytta hit.

En dag träffade de av en slump på den dåvarande ägaren. Hanna berättade att om han någonsin funderade på att sälja väveriet kunde han ju höra av sig.

– Han förstod att vi menade allvar när jag sa att jag beställt företagets årsredovisning från

►► något som Postens säljare i området, Carina Falk Lindberg har erfarenhet av.
 – Vi har en större del kundunika lösningar här, när det är långt till terminallerna. Många väljer ju att ha till exempel lager och produktion ute på glesbygden för att det är fördelaktigare och då gäller det att vi kan bemöta deras behov.

LANTBREVBARAREN HAR många företagare utanför samhällena också en relation till, enligt Carina Falk Lindberg. De förmedlar hela utbudet från Postens företagscenter och tar med sig enstaka paket.

Ett gemensamt näringslivsinitiativ för Hälsingland är projektet Hälsingland for Business, som drivs av respektive kommun, Almi företagspartner i Gävleborg och med finansiering från Regionförbundet och EU. Syftet är att samordna servicen till näringslivet för att öka tillgängligheten.

Man erbjuder aktiviteter, utbildning och rådgivning inom till exempel export,

” Det handlar inte om skruvar och muttrar längre, det nya företagandet är kreativt och till stor del tjänstebaserat.

branschallianser och marknadsutvidgning. Peter Lidehäll på Almi Gävleborg är koordinator för projektet, samt arbetslivsforskare och egenföretagare. Han ser stora möjligheter i nya branscher, bland annat inom miljö- och energiområdet.

– Exempelvis har vi ett riktigt blåshål här uppe och ska det byggas vindkraftverk gäller det att skapa förutsättningar för företagen att haka på och bli underleverantörer. I de traditionella branscherna som skogsmaskinindustrin finns mycket kunskap som kan användas på nya sätt.

En uppskattad tjänst är högskolemäklaren som hjälper företag att skräddarsy uppdrag som kan vara intressanta för studenter som ska göra examensarbeten.

– Det är ett sätt att lyfta in ny kreativitet och kompetens och attrahera ungdomar till företagen, säger Peter Lidehäll.

ÄVEN HAN LYFTER fram besöksnäringen i det vackra Hälsingland som en bransch att satsa på.

– Det handlar inte om skruvar och muttrar längre, det nya företagandet är kreativt och till stor del tjänstebaserat. Jag hade ett intressant samtal med en man som äger en stor Hälsingegård norr om Järvsö och som undrade hur han skulle kunna använda den på bästa sätt. Han fick rådet att göra om den så lite som möjligt och att lära sig ta betalt. Nu driver han bed and breakfast och kan ta ut Scandicpriser. ■

 webshop.textalk.se

Nu över
1600 butiker

Vi säljer den
bästa e-handels-
lösningen.

Vad säljer du?

BÄST I TEST

NR 9/2007

Skapa gratis
demobutik på
webshop.textalk.se



Sätt
"Det lilla extra"
på din
Kundvård

Passa på att skicka en
uppskattad gåva till dina
kunder och medarbetare!
**Skicka Sveriges godaste
Jul hälsning!**

Beställ direkt på
www.postkaka.se
eller
Ring **0663 610 39**



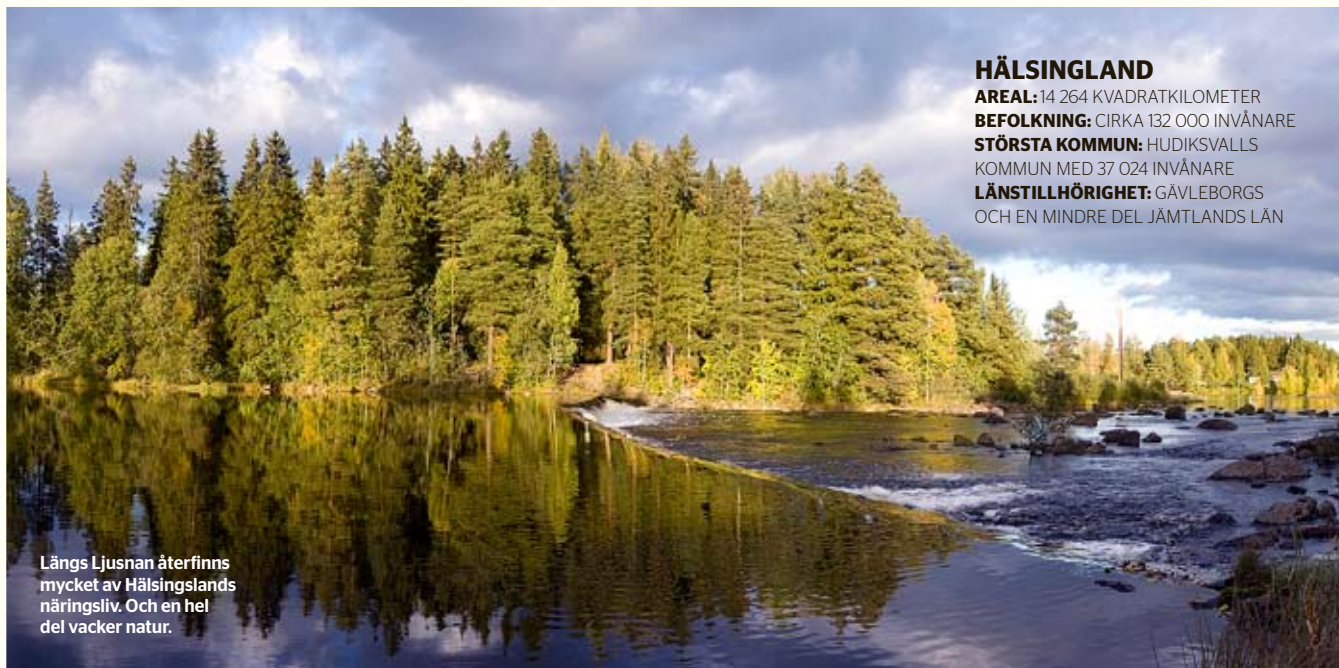
Högre nivå.

Du som vill lyfta ditt företags ekonomifunktioner till en högre nivå ska anlita en av SRF auktoriserad redovisningskonsult – en kvalitetssäkrad yrkesman som alltid är ajour med utvecklingen.



Auktoriserade redovisningskonsulter

Sveriges Redovisningskonsulter Förbund är Sveriges ledande branschorganisation för ekonomi- och redovisningskonsulter. Vi har mer än 4 500 medlemmar som anlitas av över 200 000 företag. Hitta din konsult på www.srfkonsult.se



HÄLSINGLAND

AREAL: 14 264 KVADRATKILOMETER
BEFOLKNING: CIRKA 132 000 INVÅNARE
STÖRSTA KOMMUN: HUDIKSVALLS
KOMMUN MED 37 024 INVÅNARE
LÄNSTILLHÖRIGHET: GÄVLEBORGS
OCH EN MINDRE DEL JÄMTLANDS LÄN

Längs Ljusnan återfinns mycket av Hälsinglands näringsliv. Och en hel del vacker natur.

Snickeriet goes online

● Att Eva Löfgren startade snickeri 1978 beskriver hon mest som en slump. Hon jobbade på ljusfabriken i Delsbo och eftersom hon tyckte om att arbeta med händerna bestämde hon sig för att gå en verkstadssnickeriutbildning i Kramfors. Och det kändes helt rätt.

– Jag kom i kontakt med en farbror som tillverkade Åsbergstolen. Det är en känd stol härifrån trakten som vi hade hemma när jag växte upp. Han tyckte att jag kunde komma och arbeta för honom och snickra stolar så det gjorde jag. Senare tog jag över verkstaden.

Att varumärket var inarbetat hjälpte förstås till och kunderna är till stor del folk från länet.

– Stolen har en historia och det är många som har en relation till den. Det sägs också att det enda sättet att ta kål på en Åsbergare är att bränna upp den "för det går fan inte att slå sönder den".

Utöver stolen och en del andra möbler tillverkar Eva kluriga pussel och spel i trä, några av dem finns i jätteformat på till exempel Tom Tits Experiment i Södertälje och de säljer även spelen i sin butik. Hon säljer också spel i Norge samt som företagspresent.

– Det började med att några företag blev intresserade och köpte in dem som julklappar till de anställda, sedan blev det fler och fler.

Beläget mitt i skogen, ett par mil utanför Delsbo, tillhör Evas snickeri dem som får besök av lantbrevbäraren, en fenomenal service tycker hon.

Nyligen bestämde sig Eva Löfgren för att starta webbshop för att öka synligheten och möjligheten att handla hennes produkter.

Hon har också ett nytt spännande koncept på gång tillsammans med två andra kvinnliga snickare och när Du&Co är på besök är hon aningen stressad över att få monteringen klar till den stundande inredningsmässan i Älvsjö.

De nya produkterna som ska passa i moderna hem men ändå vara baserade på traditionellt hantverk, ska marknadsföras på nätet men också visas i ett showroom i Stockholm. ■



På en Åsbergstol sitter man säkert, konstaterar Eva Löfgren.

ÅSBERGSTOLEN

ORT: BJURÅKER.

ÄGARE: EVA LÖFGREN.

VERKSAMHET: SNICKERI, TILLVERKAR MÖBLER, LEKSAKER OCH SPEL. **GRUNDAT:** EVA TOG ÖVER SNICKERIET 1978. **HEM-**

SIDA: WWW.ASBERGSTOLEN.CO

Lokaltillverkat för hundtokiga

● Petronella Lindmark jobbade som lärare när hon bestämde sig för att satsa på sin idé, att designa kläder och tillbehör för arbetande hundar och aktiva människor, det är så hon beskriver målgruppen för Paw of Swedens produkter.

– Jag tränar själv retrievers och tyckte inte det fanns produkter som både var funktionella, hållbara och väldesignade till ett bra pris.

I sortimentet finns till exempel koppel, halsband, spårlinor, västar, dummies att träna apportering med, väskor och mycket mer.

– Produkterna ska passa såväl Lasse

i byn här intill som Pia på Östermalmsgatan, berättar Petronella Lindmark.

Lokalproducerat är ett ledord. Större delen av produkterna tillverkas i Häl-singland.

– Jag arbetar till exempel med en sömmerska i Bollnäs. Hon syr en del av vårt sortiment och förpackningarna tillverkas på en kartongfabrik här i trakten.

Kartongerna är dessutom utformade så att de så långt som möjligt går att skicka som brev.


Petronella sköter det mesta själv och åker själv och lämnar in försändelser på Postens företagscenter, eller hos post-

ombudet på Matmagasinet i Bollnäs.

– De ger riktigt bra service där och behöver bara kolla på paketet för att veta vad frakten blir.

Lantbrevbäraren får också hämta många paket.

Produkterna säljs framför allt i Europa, dels via återförsäljare, dels via webbutiken. Kunderna når hon med annonser i facktidningar och på mäs-sor. Nästa år ska hon starta ännu ett företag, då tillsammans med kompisen Marie Wardenius. De kommer att ha nätbutik och showroom och sortimen-tet ska bestå av kläder och utrustning för lantliv och jakt. ■



Petronella Lindmark med tre representanter ur målgruppen för hennes produkter.

PAW OF SWEDEN

ORT: BOLLNÄS. **ÄGARE:** PETRONELLA LINDMARK.
VERKSAMHET: SÄLJER DESIGNADE PRODUKTER FÖR HUNDAR OCH HUNDFOLK. **GRUNDAT:** 2006
HEMSIDA: WWW.PAWOFSWEDEN.SE

Det blir fler och fler delar för Patrik Norgrens företag.

Full fart för mopedprinsen

● Liksom många andra framgångsrika företagare startade Patrik Norgren sin verksamhet hemma i farsans garage. Det var 1998 men Patriks mopedintresse var redan i tonåren på ett annat plan än kompisarnas.

– En annan har ju alltid varit mer företagare. Medan de andra körde moped höll jag mest på med att sälja och köpa grejer.

Och säljer mopedgrejer gör företaget Norscand fortfarande – i sådan omfattning att de har egen tillverkning av delar i Kina och Taiwan där de samarbetar med ett hundratal olika fabriker.

Lokalerna utanför Söderhamn, idylliskt belägna intill en sjö, kändes rymliga för ett par år sedan men nyligen fick Norscand ändå köpa den gamla skolan på kullen

intill, dit de tar containrarna som skeppas från Asien.

Omsättningen har ökat varje år sedan starten och kärnan i verksamheten är postorderkatalogen, som i år är på 226 A4-sidor.

– Allt som det finns efterfrågan på har vi i sortimentet, från gjuten aluminium till pressad plåt, till alla mopeder som är äldre än två år, sammanfattar Patrik Norgren affärsidén.

Mopedbranschen ligger i blodet för Patrik. Farfar började som cykelhandlare 1928 och pappa följde i farfars fotspår. Med Patrik är cirkeln sluten.

– Farfar sålde de första Puchmopederna i landet på femtiotalet, sedan sålde farsan dem fram till de slutade säljas i Sverige. Nu tillverkar vi nya delar till Puchmo-

peder i Asien och säljer till handlare bland annat i Puchs gamla hemland Österrike.

Kunderna har de nått genom flitig annonsering i motortidningar och dagspress, framför allt kvällstidningarna. Numera har de också ett affärsregister med 10 000-12 000 adresser. Inter-

netbutiken startade förra året och har redan blivit omåttligt populär.

Man ska inte behöva vänta länge för att få sina delar, helst ska produkterna packas samma dag som de inkommer och vara klara att följa med Posten, som dagligen hämtar alla pallar, paket och brevårsändelser. ■



NORSCAND IMPORT AB

ORT: SÖDERHAMN **ÄGARE:**

PATRIK NORGREN OCH THOMAS LARSSON. **VERKSAMHET:** SÄLJER MOPEDELLAR, EGEN TILLVERKNING I ASIEN.

GRUNDAT: 1998 **OMSÄTTNING:** 117 MILJONER, BERÄKNAR NÅ 15 MILJONER 2009. **ANTAL ANSTÄLLDA:** 3 **HEMSIDA:** WWW.NORSCAND.COM