

Sverigereresan

Karolina Eriksson ger sig ut på jakt efter landets mest spännande idéer

On tour



Kåbdalis skidanläggning
Treehotel



med hälsningar från Sparbankerna

Pris: 45kr



KOM TILL OSS MED DINA IDEER



ERIK HÄGGLÖV

Ordförande
i Sparbankernas
Riksförbund och vd för
Sparbanken Nord.

JAG BLIR VARM I HJÄRTAT när jag läser Karolina Erikssons möte med familjen Gunnarstedt i Kåbdalis. Rubriken: "Jakten på vit oktober", är en så träffande sammanfattning på företaget som familjen byggt upp sedan mitten av 60-talet. Jag och min sparbank har varit med på den resan sedan starten och vi känner oss delaktiga i den framgångsrika rörelse som skapats i en liten norrländsk by.

Några ytterligare exempel på driftiga människor som förverkligat sina idéer och skapat företag är Roland och Daniel Lind med familjeföretaget Rodeco i Åtvidaberg, som levererar lekutrustning till varuhus och simhallar världen över. Och Mattias Nygren på spelföretaget Tarsier Studios som hade en idé som kläcktes i skolan i Karlshamn. De har inte skapat företagen i en handvändning och inte utan hjälp. Det ligger många års slit, tankemödor, ekonomiska uppoffringar, förtvivlan och glädje bakom dessa livsverk. Mina kolleger på Sveriges övriga 60 Sparbanker har många liknande berättelser att lyfta fram.

I "Sverigeresan", som du håller i handen, vill vi just lyfta fram några goda exempel på företagare som vi möter på våra hundratal sparbankskontor varje dag. Vi hade kunnat hitta 30, 40 eller 100 till som bjudit på lika intressanta och spännande berättelser. Berättelser om hur engagemang och konkreta handlingar kan förändra möjligheterna och på sikt leda till ökad lokal växtkraft och livskvalitet.

I vår roll som sparbank ingår att upptäcka dessa människor med sina olika företagstankar. Vårt uppdrag är

att stödja och uppmuntra människor att förverkliga sina idéer. Att bidra till att det skapas företag som kan ge jobb på orter utanför storstadsområdena, som i sin tur gör att byar och samhällen kan leva kvar.

När vi möter våra kunder berättar de om sina drömmar och förhoppningar. Då lyssnar vi noga. Det är nämligen i det mötet som kunden märker att vi förstår deras vardag, deras företagsidéer och marknaden. För det är speciellt att starta företag i orter och landsändar som inte har en ständig inflyttning av nya människor. Det krävs starka idéer och tålamod, det krävs finansärer som förstår drivkrafterna och livsvillkoren och som vågar ta lite större risker när det kommer till lokala initiativ.

Sparbankerna är beroende av hur det går för lokalsamhället. Det skapar starka incitament för oss att ytterligare bidra till den lokala utvecklingen och att agera långsiktigt. Vi har ett genuint samhällsengagemang och fungerar som utvecklingsmotorer för de företagsinitiativ som skapas utanför storstadsområdena. Vi får ofta personliga bevis på att våra företagskunder är nöjda med vårt arbete och ser det som ett kvitto på att vår affärsmodell fungerar.

"Sverigeresan" handlar om personer med spännande idéer som skapar företag. Vi vill ge dig som läsare inspiration, tips och dela med oss av goda exempel från svenskt näringslivs kärna, de små och medelstora företagen runt om i landet. Vi kan lova dig intressant läsning i detta magasin med dessa underbara företagssagor. ●



HÄNG MED PÅ SVERIGERESAN!

"En resa Sverige runt för att leta efter landets mest spännande idéer och människorna som gjort verklighet av dem". Så presenterades idén med det här magasinet när jag blev tillfrågad om jag kunde tänka mig att skriva. Det lät ju som ett hyfsat kul uppdrag så jag tackade självklart ja!

Under våren har jag jag alltså tagit mig genom Sverige kors och tvärs, från norr till söder med flyg, tåg, bil, båt och cykel. Jag har pulsat i snö, klättrat i träd, klappat kalvar och jagat tryffel. Jag har träffat entreprenörer som gjort mig överraskad, förundrad, imponerad och inspirerad. Och framförallt ödmjuk. Ödmjuk inför alla fantastiska idéer och människorna som genomfört dem.

Ta mitt ord, Sverigeresan kommer att göra det samma med dig.

Trevlig läsning!

Karolina Eriksson



FOTO: MAGNUS GLÄNS

Sverigeresan

Ett magasin från Sparbankerna och Sparbankernas Riksförbund.
Besöksadress: Sveavägen 17. **Postadress:** Box 16249, 103 24 Stockholm. **Telefon:** 08-545 291 60 **E-post:** info@sparbankerna.se
Hemsida: sparbankerna.se
Ansvarig utgivare: Annika Koponen.
Kontakt: Annika Koponen • annika.koponen@sparbankerna.se

Produktion: OTW Communication • otw.se
Projektledare: Karin Otterdahl • karin.otterdahl@otw.se
Redaktör: Gustav Vidlund • gustav.vidlund@otw.se
Art director: Kristian Strand • kristian.strand@otw.se
Tryck: Elanders NRS.
Repro: Done.

Innehåll

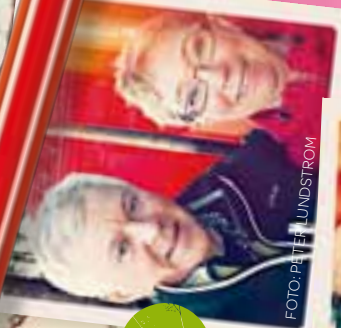
Kåbdalis skidlifvår
En guldmedalj 1966. I dag älskar entusiasterna
skidor i Kåbdalis redan i oktober.



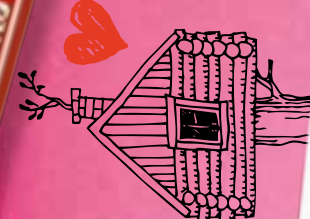
Dump tees
Påstik vill fövändra livet för
soptippsfolket i Managua.



Treehotel
Du som en elorre. Treehotel's
arkitekti hade färdigore har
tagit världen med storm.



Surahammar kommun
Receptet bakom rekordkastningen
i året ranking av företagsklimat
stavar Sabine Dallstedt.





VH biogas

I Vågård och Hertzlinga tankar man med gödsel.



FOTO: NIKLAS HENRIKSCZON



Matriskollen

En app i stället för direktbetalning. Matriskollen håller koll på extrapriserna.



Tiraholms fisk

25 meter från sjö till bord. Färskare blir det knapptast.

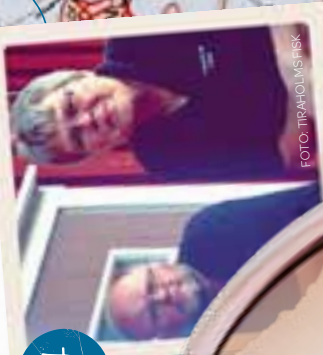


FOTO: TIRAHOLMS FISK



Rodeco

Letspecialisten växer med en rosnande kombination av affärs- och branssinne.



FOTO: OCEAN DISCOVERY



Ocean Discovery

Dykeföretaget med pass som för både hav och luft höllade det unika 1.500-talskeppet Mars 2.



Gotlandstryffel

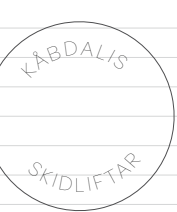
På Gotland hittar man delikateten som Skandinavien främst krogar vill ha.



Tarsier Studios

Det lilla företaget som lockar spelvärldens jättar till Karlskrona.





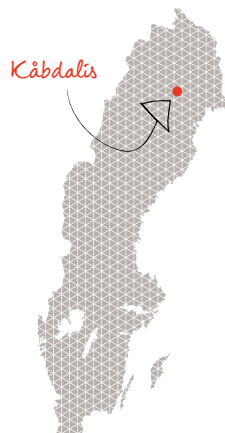
KLOCKAN RINGER KVART ÖVER FYRA

Det är fortfarande becksvalt ute. Jag är i Göteborg och får skjuts till flygplatsen. Det är iskallt, närmare 15 minus. Men i Luleå, dit jag är på väg, är det tydligen bara nio. Peanuts i sammanhanget.

Vid niotiden landar vi på Kallax flygplats. Jag tackar vädergudarna för den klarblå himlen, jag har långt att köra och tajt tidsmarginal. Väderrapporterna var osäkra och det hade lika gärna kunnat vara snöoväder. Att ta sig till okända trakter i snöfall hade varit långt ifrån drömmen, men nu strålar solen.

Jag hämtar ut min hyrbil och kör iväg. Det är inte många fler än jag på väg till Kåbdalis, vägen är nästan tom på bilar. Väl framme ska jag ringa Johan, mitt intervjuobjekt för dagen. Men mottagningen är obefintlig. Till slut hittar vi i alla fall varandra.

JAKTEN PÅ VIT OKTOBER



Det började med en vansinnig idé 1966. Hemma i byn, som då hade 150 invånare, byggde familjen Gunnarstedt sin egen skidlift. De tyckte att det var för långt att åka de tio milen in till Arvidsjaur.

I dag lockar skidanläggningen både landslag och vanliga skidentusiaster med välpistade backar från oktober till maj.

I KÅBDALIS, mitt emellan Jokkmokk och Älvsbyn, fungerar allt inte som man är van vid. I alla fall inte om man är från Stockholm. Johan Gunnarstedt skrattar hjärtligt när jag berättar att jag försökt ringa honom men inte får en enda nätverkspinne att visa sig i displayen.

– Har du Tre? Ha ha, ja du är från Stockholm du! Här är det bara Telia som funkar, upplyser han mig.

Inte för att det gör någonting. Det jag trodde var slitna klyschor: det norrländska lugnet, människorna som tar sig tid, det saktmodiga lunket – det är inga klyschor. Det är så det är. Jag har åkt i princip ensam på vägarna, 2,5 timmar från Luleås flygplats Kallax, och känt pulsen sjunka för varje mil. Vita vidder och träd är det enda som passerat förbi. Jag tror att jag har tur som får uppleva Jokkmokks omnejder i strålände sol och obefintliga vindar, men Johan berättar

KÅBDALIS SKIDLIFTFÄR

Grundades: **1966**.

Antal ägare: **Fyra**.

Antal anställda: **36**.

**säsongsanställda, fyra
helårsanställda.**

Omsättning:

19,5 miljoner.

att vädret är stabilt i princip från slutet av mars och framåt. Vackert är det hur som helst. I dag är ett antal skolklasser på besök i backarna och vid ett-tiden klampar de in i lunchrestaurangen. Ljudet höjs för varje ny hamburgareställning. När det börjar blir lite väl stimmigt byter vi intervjuplats till festvåningen en trappa upp.

– Den här restaurangen blev klar i år, som sista del i ett tre år långt expansionspussel, där vi fördubblat anläggningens storlek. Stolliften här utanför, servicehuset och husvagnsparkeringen är också helt nytt. Det var när de här ombyggnationerna drog igång 2009 som jag förstod att vi var på väg att skapa någonting riktigt bra.

Historien om Kåbdalis skidanläggning startar dock långt tidigare. 1966 fick Johans föräldrar, i ”en släng av vansinne”, ➔



Johan Gunnarstedt

FOTO: MARIA ÅSEN



Stolsliften är del av den expansion som genomförts de senaste åren. Redan i oktober öppnar backarna, först i Sverige.

JOHAN ÄR LÅNG OCH "NORRLÄNSK"

Johan är lång och norrländsk (om man nu kan förklara ett utseende så) och pratar tyst och eftertänksamt. Han är hungrig och vi sätter oss i den nybyggda restaurangen. Jag uppmanas ta en bit kladdkaka eftersom jag enligt Johan ser så tunn ut (skulle aldrig funka här i Norrland) och vi börjar prata.

► en idé om att bygga en lift. Det bodde inte mer än kanske 150 personer i Kåbdalis då och antalet utförsåkare i Sverige gick på den tiden i princip att räkna på ena handens fingrar. Gunnarstedt-familjen brukade åka som turister till skidanläggningen i Arvidsjaur tio mil bort, en resa som Johans föräldrar tyckte var på tok för lång. De ansåg det enklare att bygga en egen skidlift.

Vansinnet till trots är Kåbdalis i dag en av Norrbottens mest omtyckta skidanläggningar, med fyra liftar och nio nedfarter. Mycket tack vare de senaste tre årens omfattande expansion. Det var inför den satsningen som även Johans fru Eva, den småländska skogsdottern och tillika delägaren, bestämde sig för att gå all in i företaget. Hon sa upp sig från sin lärartjänst och valde att lägga all sin tid i Kåbdalis skidliftar.

- Det är den absolut största förändringen för företaget under alla dessa år. Nu är det skidanläggningen och bara skidanläggningen som vi fokuserar på, hela familjen. Det är fantastiskt att kunna vara med helhjärtat i den satsningen, säger hon.

Johan pekar ut på stolliften och beskriver hur marken under såg ut bara några år tidigare.

- Där var skog, en liten sjö och en myr. Det tog två år att göra markarbetena. Jag använde jordmassorna till att bygga husvagnsparkeringar och tömde sjön. För att ha råd med allt det där hade vi norrmannens pengar i grunden.

Norrmannen, han hade ringt upp Johan några år tidigare och ville köpa tomter. Samma dag kom han upp för att ta sig en titt och köpte där och då, utan



FOTO: MARIA ÅSEN



De fyra delägarna Johan, hans fru Eva samt Johans bror med fru styr familjeföretaget med säker hand.



FOTO: MARIA ÅSEN

JOHAN GUNNARSTEDT

Ålder: 52.

Familj: Fru och kompanjonen Eva samt två döttrar.

Framtidsdröm:

Att någon av mina döttrar blir skidlandslagsåkare på World Cup nivå.



FOTO: MARIA ÅSEN



FOTO: MARIA ÅSEN

” DET TOG TVÅ ÅR ATT GÖRA MARKARBETENA. JAG ANVÄNDE JORDMASSORNA TILL ATT BYGGA HUSVAGNSPARKERINGAR OCH TÖMDE SJÖN ”

– Men den enskilt största orsaken till vår utveckling, det var att vår äldsta dotter började tävla i utförsåkning år 2000. Hon var tio år då och jag satte mig egentligen emot att hon skulle tävla, eftersom jag visste vilket arbete och engagemang det skulle innebära från min och Evas sida. Jag hade inte tid med det då, jag arbetade så mycket med verksamheten. Men hon ville absolut! Vi blev helt enkelt tvungna att utveckla företaget så att andra kunde jobba åt mig.

De fyra ägarna – Johan, Eva, Johans bror och hans fru – sökte inspiration från skidanläggningar runt om i Europa. De reflekterade över att man på många ställen öppnade sina liftar redan i oktober. Den norrländska beslutsamheten slog till och snart hade de investerat i ett snökansonsystem. 2004 öppnade Kåbdalis så, som första skidanläggning i Sverige, sina backar redan i oktober. Det var en varm höst det året och Svenska skidlandslaget hade varit tvungna att ställa in samtliga inbokade träningar runt om i Sverige. Men så fick de nys om Kåbdalis. Snart var landslaget på plats i backarna och den massmediala uppmärksamheten blev stor.

– Efter att landslaget varit här kände hela Tävlingsverige till oss. I år hade vi bokningar från världscuplagen från Sverige, Tyskland, Österrike, Frankrike och Italien. Just i år sket det sig faktiskt ändå. Det var den varmaste hösten på 50 år och vi kom igång tre, fyra veckor senare än planerat. Omsättningen påverkades enormt.

Kåbdalis omsätter i dag 19 miljoner. På grund av den varma hösten gick tre, fyra miljoner förlorade. Förlusten är slående, men som Johan påpekar: de öppnade ändå två veckor före konkurrenterna och



PÅ FJÄLLTUR

Efter intervjun hämtar Johan sin Jeep för att ta mig med på en tur upp på fjället. I handskfacket ligger fem patroner. Inga konstigheter. Johan jagar, det hänger en drös jaktfynd på verandan. Vi åker en tur till butiken i byn också, där jag blir bjuden på nybakat tunnbröd och kråkbärsarmelad av de underbara butiksinnehavarna.



omsvep, samtliga 20 tomter. Han frågade inte ens vad de kostade. I efterhand kröp det fram att norrmannen faktiskt gjort en analys av anläggningen tidigare. Han hade åkt runt på olika anläggningar för att hitta bästa investeringsområde. Men till Kåbdalis hade han inte kunnat komma. Det var nämligen alltid fullbokat. Analysen var enkel: ska man investera i boende någonstans, ska det vara på ett ställe som alltid är fullt.



KÄBDALIS
SKIDLIFETAR



FOTO: MARIA ÅSÉN

Johans döttrar är båda framstående skidåkare.

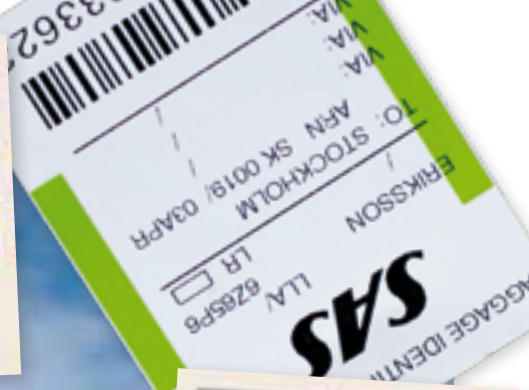


FOTO: MARIA ÅSEN

► omsättningen i december ökade med 150 procent. Ett ljus i det nyckfulla vädermörkret.

Beslutet att dubblera anläggningens storlek kom 2006. Kostnaden skulle enligt Johans kalkyler uppgå till 30 miljoner. Runt tio miljoner plockades ur egen ficka och drygt åtta kom som ett bidrag från Tillväxtverket. Resten stod Sparbanken för. Sparbanken fyllde även i de hål som uppstod när budgeten överskreds. Men allt har inte varit en dans på rosor. Regelverket har varit snårigt och när normmannen började bygga på sina tomter blev Johan anmäld till Skogsstyrelsen för olovlig avverkning. Utan grund drog Skogsstyrelsen upp ärendet i rätten. Johan fick upplysa dem om hur regelverket funkade.

– De kunde inte sin egen lag och både åklagaren och Skogsstyrelsen fick skämmas. Utöver det har vi ändå varit förskönnade från problem. Och jag hoppas att fler satsar på verksamhet här i Kåbdalis. Jag trodde nog att när vi har 40 anställda här, då kommer de som gått arbetslösa i byn att jobba här. Så naiv var jag. Men vad hände? Jo, fastighetspriserna steg och helt plötsligt var husen värda tre, fyra gånger mer än tidigare. Husen sålde de till turister och sedan fortsatte de att vara arbetslösa någon annanstans. Visst är det hemskt? Men jag har inte gett upp, kanske kommer det nya tider, nya krafter. Och faktiskt, i år har det flyttat hit några och startat affär och bageri i byn. Vi samarbetar med dem allt vi kan. Och för två veckor sedan var det en kille som hörde av sig och ville starta skärmflygning här.

Hoppet lever alltså. Johan är också noga med att lyfta kommunens och Sparbankens samarbetsvilja, samt alla de förbättringar som gjorts för företagare och entreprenörer på politikernivå.

– Det är lätt att mena på att det inte

Kåbdalis skidliftar erbjuder en av Sveriges största vintercampingar.

JOKKMOKKS KOMMUN



Invånarantal: **9 341**.
Antal företag: **322**.
Antal nystartade företag hittills i år: **8**.

- Jokkmokks kommun ligger i topp i Norrbottens län gällande ungdomars och kvinnors företagande.
- Det privata näringslivet växer successivt för varje år.
- I förhållande till invånarantalet är andelen små och medelstora företag högt. Det finns runt 350 registrerade företag i kommunen. Flera av dessa exporterar framgångsrikt sina produkter.

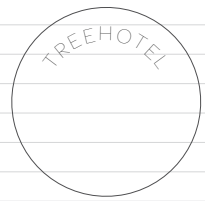
TACK OCH HEJ!

*Jag åker från Kåbdalis som en ny människa.
Lite lugnare i själen.*

blivit bättre, men i den nisch jag är verksam har det blivit mycket, mycket bättre. Arbetsgivaravgiften för ungdomar till exempel – jag har ju jättemånga ungdomar anställda här i säsongsverksamhet. Sänkningen av restaurangmomsen och liftkortsmomsen är också viktiga, bara liftkortsmomsen gör en miljon på vårt resultat. Man ska inte hålla på att gnälla, jag gillar inte det. Jag haft tur att vara verksam i en bransch där det har satsats.

Dottern då, hon som började tävla? Jo, hon har bildat ett eget företag, Rebecka-Racing. Hon har ett träningskoncept i Italien där hon tränar och är precis på gränsen till att komma in i landslaget.

– Hon har anställt en jätteduktig tränare från Kanada och säljer även träning till andra människor. Så hon får väl göra som hon vill, om hon nu vill ta över här eller inte. Jag kan bara hoppas att hon vill det. ●



JAG FLYGER ÅTER NORRUT

Det är andra gången jag tar flyget upp till Luleå inom ganska exakt en månads tid. Snön har smält undan relativt mycket sedan sist och jag är inte längre orolig över bilkörningen. Den här gången är det dessutom bara en dryg timmes körning från Luleå flygplats Kallax.

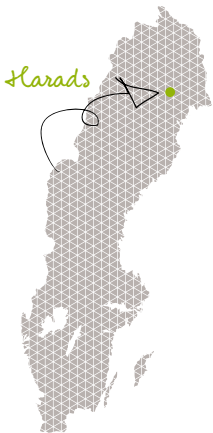
Jag ska till det lilla samhället Harads i Bodens kommun. Treehotel har skyltat bra, det är inga problem att hitta. Men att försöka spana in de designade trädhusen från vägen är inte lönt. Jag spejar förväntansfullt in bland björkar och barrträd, men ser ingenting. Brittass Pensionat däremot – en stor, vit, gemytlig byggnad – dyker upp alldeles vid vägen. Inne i matsalen sitter Britta tillsammans med sin man Kent och en av de arkitekter som varit med i uppbyggnaden av Treehotel. Jag får förmånen att prata både med Britta och Bertil, en av de tre arkitekterna.



↑ Kent och Britta

DITT NYA STAMSTÄLLE

En stunds promenad in i skogen från Brittass Pensionat uppenbarar de sig plötsligt. Fem små hus, designade i de mest fantasifulla skepnader. Men de står inte på marken. På Treehotel i Harads bor man i trädtopparna.



TREEHOTEL

Grundades: **Brittass Pensionat år 2004 och Treehotel AB år 2010.**
Antal ägare: **Fyra inklusive Britta och Kent.**
Antal anställda: **Fyra.**
Omsättning: **4,7 miljoner.**

2008 SLÄPPTES Jonas Selberg Augustsens film "The Tree Lover", eller "Trädälskaren". Under två somrar hade Jonas med team varit uppe i trakterna runt lilla Harads – en timmes bilfärd utanför Luleå – och filmat. Dokumentären kretsar kring urbaniseringen och den betydelse som träd har för olika kulturer, områden och religioner. I filmen byggs det även en trädkoja. Mot slutet av inspelningsperioden var det tid för trädkojan att invigas. Britta Jonsson Lindvall ägde ett pensionat en bit från platsen där kojan byggts. Det var fullt av gäster som ville delta i invigningen. I övrigt gick det lite knackigt för Brittass Pensionat, men just vid tiden för invigningen var det fullbokat. När invigningen var över åkte gästerna hem. Filmteamet likaså.

– När alla försvunnit började jag fundera jättemycket på den där kojan. Jag hade haft pensionatet i flera år, men det gick inte så bra. Till slut ringde jag till Jonas, filmaren, och frågade om jag inte kunde få testa att hyra ut hans koja. Efter någon vecka ringde han tillbaka, sa att han byggt en säng och att jag kunde få

testa att hyra ut den. Samtidigt som jag satte ut det på vår hemsida visades Jonas film på tv två gånger och biofilmen fick jättebra recensioner. Folk kände till den och uthyrningen gick faktiskt ganska bra. Vi gjorde det under några säsonger, men eftersom kojan var halvbonad kunde man bara bo där under sommaren. Det blev besvärligt, vi skulle åka 16 kilometer för att bädda och leverera mat, så då kände vi att det inte var värt att fortsätta.

Uthyrningen av kojan lades ner, men Britta och maken Kent kunde inte släppa tanken på att skapa någonting speciellt, någonting som kunde locka folk. Någonting äkta, som kändes genuint för bygden och som var ganska enkelt. De funderade på aktiviteter av alla slag, men kom till slut på att de hade lösningen mitt framför ögonen. Även om uthyrningen av kojan varit sporadisk, var samtliga gästers upplevelse av vistelsen väldigt stark. En idé började spira i makarna Jonsson-Lindvalls huvuden.

Kent, som liksom Britta är en entreprenörssjäl, äger ett företag som säljer ➔



"NÄR JAG SÅG KENT STÅ OCH TRAGGLA PÅ ENGELSKA I FÖRSTA INTERVJUN MED CNN, DÅ UNDRADE JAG LITE VAD VI HADE STÄLLT TILL MED "

"Hotellrummen" hänger bland trädstammarna som i ett sagolandskap.



FOTO: PETER LUNDSTROM

FOTO: PETER LUNDSTROM

JAG FÅR TESTA FÅGELBOET

Efter intervjuerna travar jag upp i skogen, en liten promenad bort från pensionatet.

Där uppe längs bergssluttningen kan jag äntligen ana trädhusen, som små paket hänger de uppe bland trädkronorna. Kent och Bertil står uppe på taket av Fågelboet, de ska installera en stjärnhimmel i innetaket.

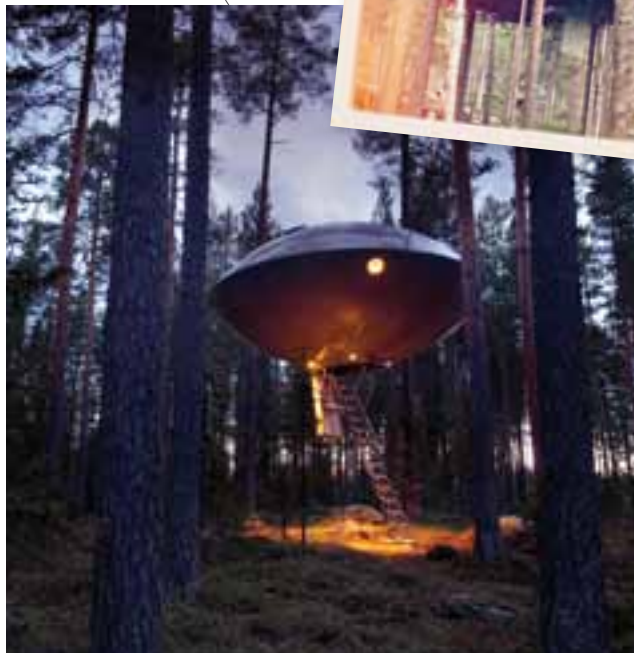
Jag bjuds in för en titt och klättrar upp, inte utan att darra lite på benen.

► fiskeresor runt om i världen. 2008 gick en resa till Ryssland. Med på resan var, förutom Kent, även tre arkitekter, sedan flera år tillbaka bekanta med Kent och Britta. Kent hade med sig ett foto av Jonas koja och de började diskutera. Under resans gång växte engagemanget allt starkare och väl hemma bestämde de sig för att ta tag i projektet omgående.

- Vi hade inga pengar alls då. Men länsstyrelsen gick in och hjälpte oss finansiera en förstudie. Vi kollade upp allt: kunde man få bygglov, vad skulle det kosta, var det över huvud taget möjligt? Bertil Harström, en av arkitekterna, tog fram ritningar och vi gjorde en affärsplan. Arbetet resulterade i en jättefin broschyr, tänkt som informationsmaterial för eventuella finansärer. Men alla som såg den här broschyren tappade hakan. Det var så klockrent från början, alla tyckte det var fantastiskt. Det fick oss att känna att det måste finnas pengar i det här. Förstudien spred sig snabbt utanför Sveriges gränser och intresset från utländsk media formligen sköljde över oss, redan innan vi börjat bygga, berättar Kent.

Under två år har paret investerat hela tiden. Så kommer det att bli även i år, fem miljoner ska ut i nya boenden. Till 2014 kommer summan troligtvis att höjas till 15 miljoner. Då ska även nya delägare vara på plats. För visst, det har varit mycket jobb. Men inte en enda gång under de två åren har bokslutet varit negativt. Och framtiden ser ljus ut.

Ute i matsalen sitter en av de tre arkitekter som var med på båten till Ryssland. Bertil Harström från arkitektbyrå Inredningsgruppen står bakom två av trädhusen, dels det futuristiska Ufot och dels det ett-med-naturen-charmiga Fågelboet. Övriga arkitekter som var med på Rysslandsresan, Thomas Sandell (Sandell Sandberg) och Mårten Cyrén utformade även de varsitt trädhus, Blue Cone respektive Kabinen. Gruppen kompletterades med Tham Videgårds ar-



Ufot är en av Bertil Harströms två skapelser. Den och Fågelboet är familjefavoriter - den ena maximalt onaturlig, den andra ett med naturen.

kiteter från Stockholm. De står bakom den närmast osynliga Spegelkuben, som försvinner in i speglingarna från träden och himlen runt omkring. Bland förslagsställarna fanns även Marge Arkitekter från Stockholm, vars bidrag, Room with a view, ännu inte byggts upp.

- För ungefär 20 år sedan var jag med och tog design till Norrland kan man säga, det fanns inte här då. Jag arbetade med att stoppa in design i företag som inte hade den kunskapen i sig själva. Under resan i Ryssland började vi prata om att man kunde använda den metoden här också. Vad händer om vi inte bygger enkla trädkojor utan i stället arbetar med designbegreppet? Så frågar vi några olika arkitekter om de vill bidra, var och en med sina egna unika idéer, säger Kent.

Projektet inleddes med tuffa ramar och två ordentliga utmaningar för arkitekt-



BRITTA JONSSON LINDVALL

Ålder: 59 år.

Familjemedlemmar:

Tre döttrarna Sofia, Lisa och Jenny samt maken Kent.

Titel/roll i företaget: **Vd.**

Framtidsdröm: **Tid för mig själv och vara tillsammans med barnbarn.**



FOTO: PETER LUNDSTROM

Bara kanterna på Spegelkuben avslöjar att det är en byggnad och inte bara några fler träd och lite mer himmel.

kontoren. Den ena var miljöaspekten. Bygget fick absolut inte inverka negativt på träden och miljön runt omkring. Den andra var de ekonomiska begränsningarna. Varje hus fick lov att kosta 300 000 kronor, inklusive projektering. Inte ett öre mer.

– Det var löjligt lite pengar. Men de förslag vi fick in var helt fantastiska. Vi fick tillskjutet lite extra pengar från länsstyrelsen och sedan gick det jättefort. Vi hade inte ens tid att tänka på om det var möjligt eller inte. Men när vi väl kommit igång dök det plötsligt upp en massa frågor: "Håller träden för det här?", "Vad händer när träden växer?", "Om det blir storm, blir man sjösjuk då?", och så vidare. Vi fick lära oss allt om hur man tar fram beslag som inte skadar träden och vilka regler som gäller. Det var jättespannande, säger Kent.

Alla inblandade var välvilliga och positiva, trots snäva ramar och mycket prova-sig-fram. Projektet hade dessutom börjat få rejäl fart genom sociala medier. Som Bertil säger: alla älskar Treehotel för att det är ett vackert budskap. Miljön och naturen är i fokus och besökarna blir hänfödda. Med över 15 000 fans på Facebook sprider sig ryktet hela tiden vidare ut över världen. Dagen innan mitt besök i Harads satt Bertil i telefon med ett av världens tio främsta arkitektkontor. De ville absolut vara med och rita Treehotel.

BODENS KOMMUN



Invånarantal: **27 643**.

Antal företag: **1 155**.

Antal nystartade företag hittills i år: **44**.

- Boden har länge haft Norrbottens bästa företagsklimat.
- Bodens kommun arbetar för att underlätta företagets tillväxt genom rådgivning, effektiva tillståndprocesser, snabb markexploatering, finansieringslösningar och nya nätverk.

– Jag var lite orolig först över kontrasten mellan det gamla pensionatet och de superdesignade trädhusen. Jag funderade på hur fan det skulle gå, skulle vi bli tvungna att behöva göra om hela pensionatet? Men vi kan ju inte göra om de där människorna. Det är det som är kvaliteten i det hela. Det var bara att slappna av och låta det hända. När jag såg Kent stå och traggla på engelska i första intervjun med CNN, då undrade jag lite var vi hade ställt till med. Men det fixar sig – det är bara att köra på. Det är en solskenshistoria, säger Britta.

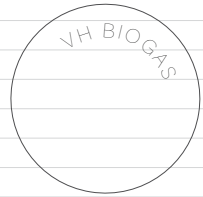
Hon berättar att under de två år som gått sedan start, har hon fått utländska magasin som skrivit om Treehotel skickade till sig varje vecka. Hon visar mig den senaste, en japansk designtidning. Reportaget sträcker sig över flera uppslag. Bilderna är trolska och vackra. På bordet bredvid oss ligger högar av magasin, de flesta utländska. En Cosmopolitan från Ryssland, någon annan från Frankrike, en tredje från Tyskland. CNN har varit på besök flera gånger och nyligen gjorde ett modemärke en kampanj där uppe i träden. Britta visar och lyser av stolthet. Hon säger att det är svårt att ta in, att hon själv är fast i tankar på löner, hur budgeten ska gå ihop och framtida investeringar.

Efterfrågan växer alltså, men Britta och Kent vill inte att anläggningen ska bli för stor. Under de två år som hotellet varit igång har de intervjuat vareda gäst. Samtliga tycker att det känns bra att det inte är så stort. Det bidrar till känslan av exklusivitet. Som mest blir det därför 15–20 hus.

– När jag åker ut och föreläser i Sverige får jag distans till alltihop. När jag är en bit härifrån, berättar för andra människor och får se deras reaktioner. Då får man som en aha-upplevelse – "Alltså är det så fantastiskt?!" De utländska gästerna uppskattar det ännu mer än de svenska. Det är inte så konstigt, de tycker om skogen och tystnaden. Det lyser hela nätterna i städerna där de bor och här finns bara månskenet, säger Britta. ●

DET ÄR BARA ATT KAPITULERA

Jag försöker bevara min journalistiska objektivitet, men det är bara att kapitulera. Treehotel är fantastiskt. Magiskt och briljant. Punkt.



INTE ALLS SÅ "BONNIG"

Kor – en kärlekshistoria. Om jag skulle sätta en titel för resan till Vårgårda, så skulle det vara den. Solen lyser när jag sätter mig i bilen från Göteborg och kör mot Elmersgården. Jag möter Tobias på gårdsplanen, han kommer från vad jag antar är hans pappas hus, en åker bort från gården. Jag vet inte riktigt vad jag väntar mig, men Tobias ser långt ifrån så "bonnig" ut som jag tänkt mig. Han är ung, verkar världsvan och är uppenbart van vid journalister vid det här laget. Jag är inte den första som vill prata biogasanläggningar och ekologiska lösningar.

Efter intervjun går vi in i ladugården, till korna. Jag antar att jag romantiserar upplevelsen så här i efterhand, men det känns som att korna lyser upp när de får se Tobias komma in genom dörren.

Jag får veta att det snart är dags för det stora betessläppet, då samtliga kor får springa ut på ängarna. Förra året var 2 000 personer samlade för att se de ystra korna skutta ut i naturen. Tobias bjuder in mig att delta och jag tackar entusiastiskt ja. Just där och då känns det som det mest spännande man kan tänka sig, att betrakta kor studsa ut från en ladugård. Jag vill väldigt gärna vara med.

FULL GAS FRAMÅT

Det finns bönder och så finns det bönder. Tobias Kullingsjö hör till de som sticker ut i mängden. På hans initiativ är 25 lantbrukare i trakten knutna till en biogasanläggning där en hittills outnyttjad energiresurs tas tillvara, till lycka både för miljö och plånbok.



EN BIT öster om Göteborg böljar ångar i fyra nyanser av brunt på båda sidor om vägen. Gårdarna tornar upp sig en efter en. Sex kilometer efter avtagsvägen mot Trollhättan ligger Elmersgården. Det står Fullestad på vägskylden, men det är ingen tvekan om att det är den. Elmersgården i Rensvist är inte en gård man missar. Den tronar där uppe på backkrönet.

Tobias Kullingsjö möter mig på gårdsplanen. Det är kallt men soligt och det luktar bondgård. Bakom ladugårdsväggarna döljer sig 220 kor, så någonting annat vore konstigt.

– När jag och min bror tog över efter farsan 2005 hade vi 40 kor. Så det har varit en rejäl resa. När vi väl bestämt oss för att ta över insåg vi att det inte skulle funka att arbeta som de gjort i generationer innan oss. Vi behövde skruva upp



TOBIAS KULLINGSJÖ

Ålder: **35**

Familj: **Fru och tre barn**

Titel i företaget:

Styrelseordförande i VH Biogas.

VH BIOGAS

Grundades: **2006.**

Antal ägare: **38.**

Antal anställda: **Plane-**

rar att anställa en i år.
Omsättning: **12 miljoner.**

volymen. Ha personal, lediga helger och kunna gå på semester, förklarar Tobias.

Och lyckats har de. Inte bara med att strukturera bondelivet till ett arbete med något sånär humana arbetstider. I början av året blev Tobias utsedd till Årets miljöbonde 2011. Intresset för ekologi började spira för fem år sedan, genom träffar med likasinnade i branschen.

– I vanliga gödselbrunnar avgår metan genom en naturlig gång, gasen går rätt upp i luften. Vi kör in kogödseln till en central anläggning, där den rötas* ihop med ko-, gris-, och höns gödsel. Vi tar hand om metanet och uppraderar det till färdig fordonsgas. Tillbaka får jag en nästan luktfri biomassa som ser ut som svart vatten. ➡



Tobias
Kullingsjö

Tobias Kullingsjö på Elmersgården har fattat hur man gör både naturen, sig själv och korna en tjänst.

➔ **Tobias är ordförande** i VH Biogas AB, som knutit 25 gårdar i området kring en biogasanläggning. Lantbrukarna är majoritetsägare i bolaget, en relativt unik konstellation. Investeringen har betalat sig i ett framgångsrikt kretsloppstänk med såväl ekonomiska som miljömässiga vinster. Och blivit en fjäder i hatten även för kommunen i stort.

– Vi behöver inte odla upp massa mark, minskar lukt för grannar och får bättre gödsel. Biogasanläggningen kommer att producera två miljoner kubikmeter uppgraderad fordonsgas vilket ersätter två miljoner liter diesel eller bensin.

De senaste årens kraftiga expansion kommer nu att förvaltas, någon fördubbling av produktionen är inte aktuell. Kanske att antalet kor kommer upp i 250 nästa år, annars tycker Tobias att de har en rätt bra sats.

– Det är om man kan komma över lite mer åkermark, planen är ändå att vara ett expansivt företag och öka omsättningen varje år. En mer allmän förhoppning är att fler människor börjar äta ekologiska produkter och köra bilen på fordonsgas. Vill vi minska vårt fossila beroende måste vi göra ett vägval. Det måste få kosta lite mer. ●

KLIVER IN I STALLET

Vi går vidare in till kalvarna. Inte helt oväntat smälter mitt hjärta totalt. En av de storögda små krabaterna suger omedelbart tag i Tobias tumme och ser mer än nöjd ut när den får sin dagliga dos av klappar på huvudet. Jag får sedan vad som känns som en livsdos sträva kalvtungor mot händer och jackärm. Lyckas dock parera ansiktsslickan i sista sekund.

Jag åker därifrån starkt osande av kor och ladugård, med intorkat kalvsaliv över hela händerna. Märkligt nog gör det mig ingenting alls. Det känns bara helt naturligt.



Genom biogasanläggningen tas en hittills outnyttjad naturresurs tillvara.

VÅRGÅRDA KOMMUN

RANKING SVENSKT
11
[18]
NÄRINGS LIV

Invånarantal: **10 994**.

Antal företag: **670**.

Antal nystartade företag hittills i år: **22**.

- Placerade sig högst av alla kommuner i Västsverige i Svenskt Näringslivs kommunranking.
- Företag och kommun samarbetar i Center of Innovation. COI arbetar för att stärka och påverka samspel och förståelse mellan företag och kommun, samt utgör en plattform för gemensamma aktiviteter.





Falkenberg



REKLAM? Nej Tack!
 Jag använder
matpriskollen.se
 veckans extrapriser

PRISJÄGARNA

Allting började med ett gräl hemma i köket. Håkan Fagerberg ville slippa reklamen i brevlådan. Hans fru ville inte missa några bra erbjudanden. Diskussionen resulterade i en affärsidé. I dag sammanställer Matpriskollen veckovis omkring 150 000 extrapriser från över 3 000 matbutiker i hela Sverige. Och 70 000 svenskar har laddat ner mobilappen. ➔

FOTO: NIKLAS HENRIKSSZÖN

Med Matpriskollens mobilapp får man koll på butikernas extraerbjudanden. Ulf Mazur har stora visioner för företaget.



VI MÖTS VID STATIONEN

Det tar i runda slängar fyra timmar att ta sig med tåg från Stockholm till Falkenberg. Ulf möter mig med bil på tågstationen. En fantastisk lyx, som han själv genast erbjöd när jag frågade hur jag skulle hitta till taxistationen. Ulf kör mig på en liten rundtur i Falkenberg, berättar storyn om hur det kom sig att han hamnade här, pekar på butikerna som för att bekräfta att allt man behöver ju faktiskt finns här ändå. Han är 100 procent engagerad i det han pratar om, det märks ännu tydligare senare under intervjun. Hela kroppsspråket uttrycker frustration eller glädje, kämparlust eller uppgivenhet, ilska eller förtjusning. Det är lätt att dras med gestikulerandet och entusiasmen.

➔ **TELEFONEN RINGER** i Ulf Mazurs ficka. Han plockar upp och hälsar hjärtligt på sin gamla Falcon-kollega Håkan Fagerberg. Inget konstigt i att Håkan ringer, de pratar rätt ofta med varandra. Men den här gången ringer inte Håkan för att småprata. Han berättar att han haft en diskussion med sin fru och att den lilla dispyten fött en idé. Håkan Fagerberg var i full färd med att sätta upp en "Reklam, nej tack!"-skylt på ytterdörren för att minska turerna till pappersinsamlingen, när frun börjat protestera högljutt. "Det kan ju vara något bra erbjudande som vi missar!", klagade hon. Håkan, då på väg att gå i pension, såg en affärsmöjlighet skjuta upp som en raket framför ögonen, lyfte telefonen och slog Ulf:s nummer. "Det här måste ju bara gå att lösa!" Ett leende sprider sig på Ulf:s läppar. Det första fröet i Matpriskollens unga historia är fött.

- Det var prick två år sedan Håkan ringde. Jag tog med alla flygblad jag hittade och åkte direkt hem till honom. Vi lärde oss hur strukturen för varje matbutikskedja är uppbyggd, vad som är lika mellan butikerna, vad som är individuellt, vad det är för produkter ... Så där satt vi från maj till oktober. I september 2010 anställde vi två tjejer, Maggan och Tina. De var med och började knappa på datorerna och byggde vidare på den databas som jag och Håkan börjat arbeta med under sommaren, förklarar Ulf.

Två erfarna ledare, som på varsitt håll styrt en mängd stora organisationer, slog den där dagen alltså sina kloka huvuden ihop. När Ulf och Håkan väl börjat tänka på hur mycket direktreklam som varje år landar på hallmattorna gick bollen inte att stoppa. Bara matbutikerna skickar ut en miljard flygblad per år.

"FÖR EN HUNDRALAPP I VECKAN SAMMANSTÄLLER VI ALLA DERAS ERBJUDANDEN OCH LÄGGER UPP DEM PÅ VÅR SAJT"

MATPRISKOLLEN

Grundades: 2010.

Antal ägare: Grundarna

Håkan Fagerberg och Ulf Mazur, samt Hannells Holding.

Antal anställda:

18 personer.

Omsättning: Uppges ej, men än så länge negativt kassaflöde.





FOTO: NIKLAS HENRIKSSON

RUNDVANDRING PÅ KONTORET

Vi åker till Matpriskollens kontorslokaler. De ligger i en fin gammal byggnad nere vid kanalen. Ulf lyser av stolthet när han visar mig runt i lokalerna som är smyckade med majestätiska konstverk av den halländske skulptören Valter Bengtsson. Ulf presenterar mig för personalchefen Ann, och berättar kort om deras något speciella personalpolitik. Vi träffar den unga programmeraren Oskar och småpratar med några kvinnliga medarbetare.



Idén med Matpriskollen tar vid där leverantörernas farhågor och konsumenternas dåliga samvete slutar. Leverantörerna gillar naturligtvis inte att konsumenten låter reklambladen hamna direkt i pappersåtervinningen. Konsumenterna i sin tur har ständigt dåligt samvete för att de slänger så mycket papper. 30 procent av konsumenterna säger redan i dag "Nej tack" till reklam i brevlådan, men det är inget som hindrar de stora matkedjorna från att varje vecka skicka ut blad efter blad med veckans extra-erbjudanden.

- Det har sett ut på samma sätt i 50 år. Leverantören betalar ofta över 150 000 kronor för en annons i de här bladen, men funderar givetvis över effektiviteten. De betalar för något som slängs i pappersåtervinningen! Vi ville helt enkelt minska det här gigantiska miljöslöseriet och effektivisera kommunikationen och trodde nog att butikskedjorna skulle vara positiva till idén. För en hundralapp i veckan sammanställer vi alla deras erbjudanden och lägger upp dem på vår sida. Folk i hela landet kan hitta aktuella erbjudanden i butiken runt hörnet. Det är ju genialiskt! Men det tycker inte alla kedjorna, säger Ulf.

Han menar att de stora matbutikskedjorna känner obehag inför att bli prisjämförda på det här sättet. Själv menar han att det inte är någon skillnad att bli prisjämförd där eller att bli det på köksbordet. Att få med butikerna är alltså inte helt lätt. Men konsumenterna jublar. 70 000 svenskar har hittills laddat ner Matpriskollens mobilapp. Hälften av dem som laddat ned appen använder den tre till fyra gånger i månaden, en väldigt hög siffra i sammanhanget.

- Ja, det är bara att läsa vad folk skriver in till oss. Jag har aldrig varit i närheten av sådana mejl under hela mitt yrkesverksamma liv! De skriver verkligen från hjärtat. "Så fantastiskt bra", "Tusen tack" och allt möjligt fint. Nu börjar vissa butiksägare så smått fatta att de faktiskt kan använda sig av vår app på ett smart sätt. De kan skicka direktmeddelanden till de konsumenter som väljer att bevaka deras butiker - en fantastisk möjlighet för dem att få ut sina erbjudanden. Så medvetandet börjar komma. Det går sakta, men jag tror att det kommer. ➔



FOTO: NIKLAS HENRIKSSON

Ongen mer direktreklam som åker direkt ner i pappersåtervinningen. Matpriskollen vill göra både miljö och konsumenter glada.

”JAG ÅKER RUNT SOM EN GALNING OCH TRÄFFAR BUTIKER. DET ÄR TUFFT ATT HINNA MED, MEN DET MÅSTE BARA GÅ”

➔ **Ett drygt år efter** det där samtalet mellan Ulf och Håkan kom Ann Gruvaeus in i bilden, en tidigare kollega till dem båda. När Ulf i maj 2011 bad Ann lämna sitt jobb på kommunen för att komma över till hans nystartade företag, behövde hon inte fundera speciellt länge. Dels för att hon insåg hur mycket reklamblad från olika butiker som hon själv hivnar ner i pappersinsamlingen varje vecka. Dels för att det kändes som en spännande utmaning att vara med och starta någonting nytt. Och dels för att förtroendet för Ulf och Håkan var så stort. Ann fick ansvar att bygga upp personalstyrkan. Något som hon tagit sig an med brinnande entusiasm och en björnstark värdegrund i botten.

– Vi skapar en väldigt speciell arbetsplats här. Arbetsmiljön ska vara bra för alla, de anställda måste må bra. Vi har valt att ge medarbetarna frihet att själva bestämma sina arbetstider. Vill du ha två timmars lunch så ta två timmars lunch.



ULF MAZUR

Ålder: 50.

Familjemedlemmar:

Frun Eva och tre barn.

Titel/roll i företaget:

Medgrundare och vd.

Framtidsdröm: **Att Matpriskollen blir en bättre och större marknadsföringskanal för matbutiker och leverantörer än den nuvarande pappersreklamerna och att grundarna får vara med och förverkliga det!**

Vill du ha sovmorgon så ha sovmorgon, det spelar inte så stor roll. Nu sitter alla här klockan åtta i alla fall och gör sina jobb, men man vet att möjligheten att vara hemma finns. Några som arbetar här har varit utbrända och det gäller att få dem att orka stanna kvar. Då ingår det att ibland fråga: ”Mår du inte bra?” Och så får man styra lite bland arbetsuppgifterna. Annars finns risken att de går tillbaka till arbetslöshet eller sjukskrivningar, säger Ann.

Matpriskollen samarbetar med arbetsförmedlingen i Falkenberg och har aktivt valt att satsa på personer som har haft det tufft på arbetsmarknaden. Det kvittar om de är vansinnigt morgontrötta, om de har funktionsnedsättningar som påverkar deras arbetsituation på ett eller annat sätt, om de arbetsprövar eller har svårt med olika sociala normer. På Matpriskollen i Falkenberg får de chansen att visa vad de går för.



SKUMRAKETER

Efter intervjun fikar vi. Kaffe och Ulfs favoriter: skumraketer. Ulf tar två. Jag skulle vilja men visar god ton och håller mig till en. Ute är det varmt, första dagen med öppen jacka. Det är en fin liten stad, Falkenberg.



- Det är en fördel om man har arbetat med dator i någon mån, i övrigt kan man lära sig allt från grunden. I dag är vi runt 15 anställda, allt från yngre killar i 20-årsåldern till äldre kvinnor i 60-årsåldern. Viktigast är att skapa

en arbetsmiljö som inte fokuserar på negativa saker. Det lägger vi mycket energi på. Och det känns som att det lyckas. Stämningen är otroligt varm, man tycker om att vara här, säger Ann.

Även Ulf betonar hur mycket arbetsklimatet betyder. Det märks att han är stolt över sina medarbetare och med hur väl Ann Gruvaeus lyckats rekrytera människor som inte med självklarhet har fått vare sig en

första eller andra chans i arbetslivet.

Själv hamnade Ulf i Falkenberg i mitten av 90-talet, när Falcon flyttade ner sitt huvudkontor från Stockholm. Ulf var då försäljningschef på Gevalia, men lockades av erbjudandet att bli försäljningsdirektör på Falcon. Som om ödet spelat på Ulfs sida, kände frun Eva i samma veva att de gott kunde må bra av att se någonting annat än Stockholms innerstad ett tag. Plötsligt var flyttlasset på väg i sydvästlig riktning. Några vd-turer, konsultsatsningar och föreläsningframgångar senare sitter han alltså nu som en av två grundare till Matpriskollen.

- Jag åker runt som en galning och träffar butiker. Det är tufft att hinna med, men det måste bara gå. Det är ju det här jag brinner för, att hålla på med folk. Det är det som är det roliga. I ett sådant här bolag, som många helst skulle vilja se försvann, krävs det att man får alla att förstå vart man är på väg och varför vi gör det. Det viktigaste av allt är att handlarna vill vara med på resan. Vi ska inte vara naiva och tro att pappersklanen kommer att försvinna helt. Men vi vill ge alla som vill välja bort den ett bra alternativ. Jag är en grym optimist och jag kan hantera motståndet från handeln, för jag vet att det vi gör är rätt. Det bygger på att jag vet att konsumenten tycker att det vi gör är bra. Vi drivs av konsumenternas positiva respons och det roliga i att utmana ett system. Att försöka göra någonting bättre. ●

FALKENBERGS
KOMMUN



Invånarantal: **41 008**.
Antal företag: **2 713**.
Antal nystartade företag hittills i år: **75**.

- Falkenbergs Näringsliv i samarbete med det lokala näringslivet inledde 2011 ett stort analysarbete för att förutse utvecklingen och tillvarata möjligheten att i tid ställa om och införa nya arbetssätt i kommunen.
- Falkenbergs Näringsliv initierade nyligen även ett regionalt varumärkesarbete för hela Halland.
- Konsultcheckar ger små och medelstora företag i Hallands län möjlighet att anlita extern specialistkompetens för att utveckla sitt företag. Syftet med bidraget är att öka konkurrenskraften hos de halländska företagen genom att stimulera till vidareutveckling och förnyelse och på sikt skapa nya arbetstillfällen.

STABIL BAKOM RATTEN

När jag nu äntligen, efter alla bilresor, lärt mig att hitta ut från centrala Stockholm kommer nästa utmaning. Att hitta ut från Göteborg. En lätt släng av panikångest drabbar mig, men en u-sväng senare är jag lyckligtvis på väg på E6/E20 söderut. Jag ska till det lilla, lilla samhället Tiraholm, dit man inte kan ta sig varken med tåg eller buss.

Jag blir tagen av landskapet. Inte nog med att våren nu faktiskt är här på allvar och björkarnas skira gröna lummighet bokstavligt talat hänger över vägen – det känns också som att jag flyttat in i någon typ av idyllisk Barnen i Bullerbyn-saga. Stengårdsgårdar, picture perfect-får som betar på kulliga ängar, röda hus och små badsjöar ramar in min resväg på ett helt bedärande sätt.

FINA FISKEN FÖR TYSKAR

Tiraholms fisk tar närproducerat till en ny nivå. Vill du äta färskare fisk får du helt enkelt fiska den själv. I familjen Ekwalls restaurang och butik är det som mest 25 meter från sjön till bordet.

VICKY EKWALL KOMMER farande på en öppen fyrhjuling när jag kör in bilen på gårdsplanen. Hon välkomnar mig in i restaurangen som är stängd och tom på gäster i dag. I söndags däremot, då var det fullt ös, trots kyla och en sol som lyste med sin frånvaro.

– Förra året serverade vi över 17 000 portioner under de 80-90 sommar dagar som vi har öppet. Nu i maj har det trots det dåliga vädret varit 60-70 besökare under söndagarna. Det tycker ju jag är lugna gatan, men många skulle antagligen tycka att det var mycket. Förra söndagen serverade vi 150 portioner, trots att ingen kunde sitta ute. Så vi har ett gott rykte som det gäller att vara på.

Vicky berättar om företagets resa, från början av 80-talet och fram till nu. Hur hon och maken Nisse 1981 började arrendera Nisses föräldrars gård, med ambitionen att bygga upp en verksamhet som gjorde det möjligt att leva på professionellt yrkesfiske. Det gick så pass bra att de fem år senare köpte gården och arrenderade ut jordbruket för att helt kunna fokusera på fisket. Då sålde de fångsten till en fiskefirma i Göteborg. Men ganska snart insåg de att de borde



VICKY EKWALL

Ålder: 59.
Familj: **Maken Nisse, tre barn.**
Titel/roll i företaget: **Har inga titlar. Nisse och Vicky har delat ansvar.**
Framtidsdröm: **Att barnen kommer överens och driver verksamheten vidare.**

TIRAHOLMS FISK

Grundades: 1981.
Antal ägare: **Två, Vicky och Nisse Ekwall.**
Antal anställda: **Två heltidsanställda samt dottern Malin på ungefär 50 procent, 16-17 ungdomar under sommaren.**
Omsättning: **Ca 6 miljoner.**

kunna göra mer av sin egen kompetens. De var duktiga entreprenörer, det fanns uppenbarligen ett stort intresse för insjöfisk nere i Europa och de var skickliga på att hålla hög kvalitet.

– Vi var bland de första att utveckla fisket i de mindre sjöarna till en lite större sak i Sverige. Vi började odla fisk – regnbågslox – och satte igång ett litet rökeri. Min svärfar hade sålt på torget i Ljungby i många år och det fortsatte vi med. Plötsligt ville folk handla direkt från gården. Det var i mitten av 80-talet och de första som kom ner var tyskar som körde runt i trakterna. Det var då vi såg hur attraktivt det här egentligen var.

Vicky och Nisse satte upp en hemsnickrad skylt och kunderna började strömma in. En gårdsbutik byggdes upp och lokalmedia älskade den "knäppa" idén med en fiskebutik mitt ute i ingenstans. Artiklarna spred ryktet vidare. För att hålla intresset uppe bestämde de sig för att varje säsong utveckla en ny produkt.

– Grunden är att allt görs av egen fångst. Fisken transporterats max 25 meter från båten till beredningsplatsen. I samband med företagsstarten åkte Nisse

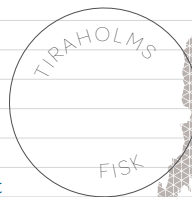




FOTO: TIRAHOLMS FISK

och jag runt och köpte gamla fiskeredskap som kustfiskarna hade lagt upp. Nisse klurade ut hur de skulle kunna fungera bättre för förhållandena i en insjö och utvecklade dem till ännu bättre redskap. Nu har han uppdrag i Norge där han hjälper till att utveckla insjöfisket utifrån våra idéer.

Konceptet med egenproduktion och miljötänk sträcker sig även till uppvärmningen av byggnaderna. Alla lokaler värms upp med egen flis. Värmen sprids via grävda kulvertar under marken, koplade till en central panna.

Restaurangen byggdes ut 2010 och är under sommaren alltså full med gäster. Den största planen framåt blir troligtvis att utveckla boende och skapa möjlighet för besökarna att stanna över natten.

– Vi har ju sett att det inte är svårt att få hit folk. Gäster från överbefolkade städer som Hamburg och Berlin tycker till och med att de gör en äventyrsresa när de reser hit. En sådan enkel och fullständig självlklar grej som att se stjärnorna kan vara det häftigaste de upplevt.

Nere på bryggan står en tysk familj och spanar efter fisk. Uppe vid parkeringen har ytterligare två bilar med utländska nummerplåtar parkerat. Jag har hamnat mitt i myten, i den tyska drömmen om skog, sjö och lugn. Det är inte utan att jag har fått en ny förståelse för deras entusiasm. ●

HYLTE KOMMUN



Invånarantal: **10 100**.

Antal företag: **1300**.

Antal nystartade företag hittills i år: **16**.

- Hylte är en del av "Entreprenörregionen", ett nätverk av tio kommuner med stark entreprenöranda.
- I Unnaryd finns Unnaryds Företagsförening och företagsnätverket Hylte Solutions.
- Konsultcheckar ger små och medelstora företag i Hallands län möjlighet att anlita extern specialistkompetens för att utveckla sitt företag.
- Nyföretagarcafé är till för dem som tänker starta eller har haft företag några år.

STJÄRNKLART

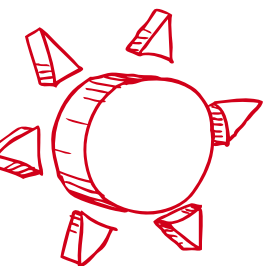
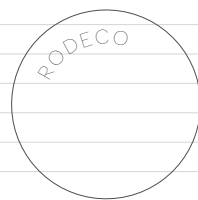
Säsongen har inte riktigt dragit igång än hos Vicky och Nisse på Tiraholms Fisk. Men tyskarna kommer ändå. De fotograferar på bryggan och ber om att få åtminstone lite fryst fångst att ta med sig som souvenir från denna översvenska pastoralmiljö. Det går såklart för sig, Vicky låser upp affären och ger dem vad de vill ha. Hon berättar om en annan tysk familj som en sommar hyrde in sig hos en äldre man i bygden. När de skulle gå och lägga sig tog de med sig sängkläderna ut på gräsmattan för att somna under stjärnhimlen. De var från Berlin och hade aldrig sett stjärnorna förut. Aldrig någonsin.



EN SAGOVÄRLD

Åtvidaberg. Jag försöker förtvivlat komma på varför jag känner till det namnet så väl, men hittar ingen anledning. Jag hämtar ut min bil på Avis uthyrning på Sveavägen i Stockholm och drar iväg.

Två och en halv timme senare är jag framme hos Rodeco. Företagsflaggan är hissad och Daniel möter mig vid ingången. Innanför Rodecos dörrar börjar verksamheten lämna allt tydligare avtryck. Vi leds genom korridoren med hjälp av viltspår tryckta i golvmattan. Runt hörnet på väggen tornar ett sagolandskap upp sig – färgglada kullar, regnbågar och djur i starka färger.



HAN TAR LEK PÅ BLODIGT ALLVAR

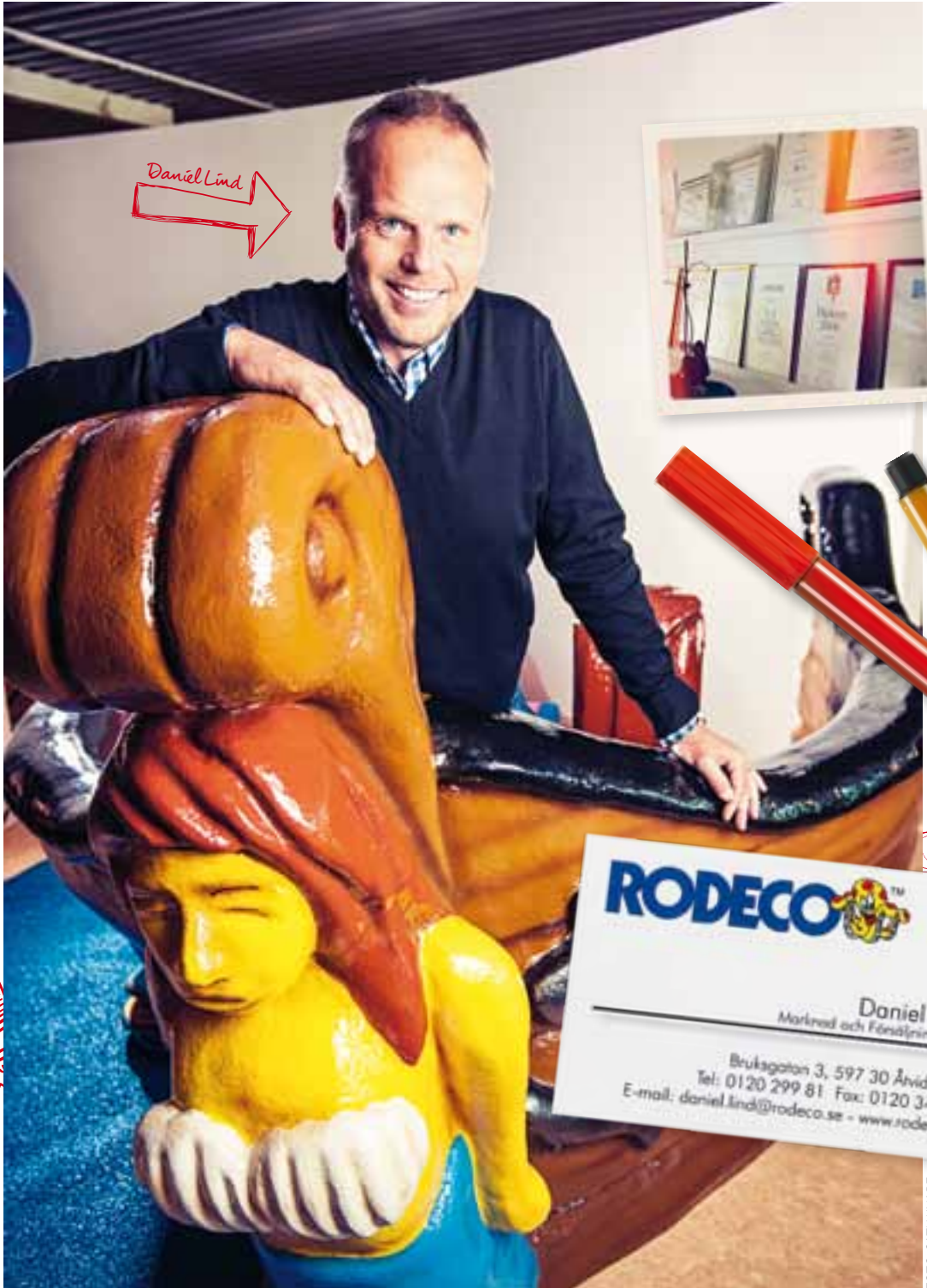
Allt började med den klassiska orange simdynan med det hårda vita plastbandet runt magen. I dag levererar Rodeco lekutrustning till varuhus och simhallar världen över. Men det höll på att ta slut redan innan det kommit igång.



- HÄRSKA den stå!

Daniel Lind står inne i ett stort, vitmålat utrymme och pekar ner på en anordning på golvet. Han skiner med hela ansiktet när han visar platsen för Rodecos största investering genom tiderna. Vi befinner oss under marknivå, i en gigantisk fabrikslokal som sträcker sig över 24 000 kvadratmeter. Rodecos färgglada kontorslokaler ligger några våningar upp. Nu är vi nere i själva kärnan, där en del av företagens produktion sker. Här tronar berg av bollhavsballar, lager av överdimensionerade skumgummifigurer och färgsprakande plastformationer som väntar på att bli hopmonterade till sprudlande lekvänliga fantasivärldar.

Investeringen då, den som ska trona i det stora vitmålade utrymmet i ena hörnet av fabrikslokalen? Daniels ögon glittrar ivrigt när han berättar. ➔



Daniel Lind

RODECO 

Daniel Lind
Marknad och Försäljningschef

Bruskagatan 3, 597 30 Årvidsberg
Tel: 0120 299 81 Fax: 0120 340 50
E-mail: daniel.lind@rodeco.se - www.rodeco.se

FOTO: SATU KNAPE

Daniel Lind planerar att expandera kraftigt. "Rodeco kommer att vara en stark spelare inom styrd lek i Sverige".

KANELKRANS BLAND PLASTDJUREN

Vi sätter oss i ett av mötesrummen, som lika gärna skulle kunna vara ett pysselrum för lågstadiet barn. Pärlor, plastfigurer och glada färger omger oss. Vi blir serverade kaffe och kanelkrans och jag får snart veta att det är Daniels pappa som formgett de vit-orangea flytdynorna i hårdplast som hela min generation vuxit upp med. Personalen provar skrattande en ny leksak utanför glasväggarna men flyr mina fotoblixtar. Jag kan inte säga annat än att hela känslan på Rodeco är hemtrevlig.

► – Här kommer vi, inom ett par veckor, att montera en stor sjuaxlig robot. Det innebär att vi kommer att kunna göra figurer i jättestorlek. En enskild detalj kan vara över två meter lång! Gigantiska bitar som man kan sätta samman till figurer eller lekdetaljer eller berg eller borgar eller vad det nu blir. Det är en stor investering som kommer att innebära att vi lyfter gamla Rodeco in i nya Rodeco. Vi ska ha ny design, ny layout på våra produkter ... Vi har precis anställt industridesigner och annat duktigt folk som sitter och ritat och planerar.

Familjeföretaget Rodeco bildades 1985 och har expanderat i perioder genom åren. Men det är nu det riktigt stora avstampet ska ske. Det är nu som Rodeco ska flyga mot stjärnorna. Daniel ("d:et" i Rodeco) spår att omsättningen kommer att fördubblas de närmsta åren. Inom tre till fem år när de 100 miljoner tror han. Lysande utsikter alltså. Men det har inte alltid sett ut så här.

1970 vankar simläraren Roland Lind av och an i Åtvidabergs kommunala simhall. Han är besviken. De simläromedel som finns tillgängliga håller inte måttet och han når inte resultat så snabbt som han skulle önska. Roland bestämmer sig för att ta saken i egna händer och börjar utveckla en simdyna, med vitt plastband runt magen och orange flytelement i hårdplast på ryggen. I bara farten utvecklar han även en simplatta, för att förbättra barnens flytförmåga. Han inser att det utbud som den kommunala professionella marknaden för bad erbjuder, är extremt begränsat. Produkterna är få och har dålig kvalitet. Roland börjar fylla på med allt fler produkter som han anser passar den kommunala verksamheten. Det lilla bolaget växer och han står plötsligt i valet och kvalet. Det går så pass bra att

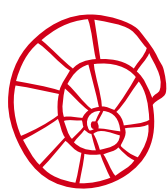
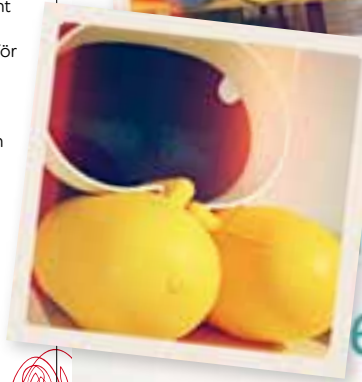
ÅTVIDABERGS KOMMUN



Inväningarantal: **11 500**.
Antal företag: **627**.

Antal nystartade företag hittills i år: **27**.

- Näringslivscentrum i Åtvidaberg AB fungerar som ett nav mellan näringsliv och kommun, verkar för utveckling av befintligt och nytt företagande, samt utveckling och marknadsföring för Åtvidaberg.
- Underlättar nyetablering av företag i regionen
- Kompetenshöjande åtgärder och utbildning
- Stöd för utveckling av handel och besöksnäring.



han måste satsa helhjärtat för att hänga med. Men Roland väljer tryggheten. Han säljer av sitt bolag och stannar kvar i den kommunala simskolan.

Så går åren. 1985 har Roland tröttnat fullständigt på det kommunala arbetet och startar ett nytt bolag. Det nya företaget är mer eller mindre en konkurrent till det han sålde av 15 år tidigare. Den här gången tar han med sig sonen Daniel in



FOTO: SATUKNAPE

Rodecos historia är tryckt på väggarna i lokalerna som sprakar av färg.

i verksamheten. Roland, Daniel och Co. Rodeco.

– Omsättningen ökade med säkert en miljon per år. Vi hade mycket importprodukter: badmössor, baddräkter, singlasögon ... Och det gick jättebra. Vi gjorde nya vattenleksprogram för professionell verksamhet och kraftiga skumlek-produkter för särskilt tuff användning. Under sju år växte vi hela tiden. Men ➔

RODECO

Grundades: **1985**.
 Antal ägare: **En**.
 Antal anställda: **28 fast anställda, men på lönelistan finns över 60**.
 Omsättning: **35-40 miljoner**.





”GIGANTISKA BITAR SOM MAN KAN SÄTTA SAMMAN TILL FIGURER ELLER LEKDETALJER ELLER BERG ELLER BORGAR ELLER VAD DET NU BLIR”

➔ så kom krisen, 1992. Över en natt blev våra importvaror 25 procent dyrare. Det blev ohållbart och vi tvingades återstarta företaget.

Men skam den som ger sig. Rodeco lämnade krisen bakom sig och gjorde sig redo att möta nästa utmaning. All den kunskap och erfarenhet som de byggt upp i våta miljöer lades nu upp på land. Med plastexpertisen i ryggen utvecklade de allt mer avancerade produkter för lekvärldar i torra miljöer. 1999 kom så ett litet genombrott. Rodeco började leverera produkter till en ny global jätt-kund. Till en början handlade det om delkomponenter i varuhusinredning, lekprodukter i plast.

– Leveranserna fortsatte i samma takt fram till terroristattentatet mot New York den 11 september 2001. Då blev vi plötsligt tillfrågade om vi kunde hjälpa till med att montera och sätta ihop hela lekanläggningar för kunden i Washington och Chicago. De som egentligen skulle utföra installationerna ville inte resa, de ansåg att det var för farligt. Vi tänkte inte så. Vi tänkte snarare att ”är



DANIEL LIND

Ålder: 46.

Familjemedlemmar:

Frun Maud i dotterbo-

laget Miwex.Två barn.

Titel/roll i företaget: **Vd.**

Framtidsdröm: **Segla jorden runt.**

det någon gång som det är säkert att resa, så är det nu”. I alla fall – vi gjorde ett väldigt bra jobb när vi var där borta.

Rodeco monterade inte bara ihop sina egna produkter, utan arbetade med ett hopplock av fabrikat från en mängd olika leverantörer. Med Rodecos kompetens i ryggen kunde Daniel upptäcka en hel del förbättringspotential bland övriga leverantörers produkter. Han skrev ett uppföljningsbrev där han specificerade vad han tyckte borde ses över. Bara några dagar efter att brevet skickats iväg kom kunden till Åtvidaberg på besök. Med sig hade de en lång lista på nya leveransförfrågningar.

– Vi började leverera och montera för fulla muggar. Efter en tid kom ytterligare en förfrågan. Den här gången ville de att vi skulle ta över lager- och logistikhanteringen. Det var ett helt nytt område för oss, så nu kände vi att vi behövde bromsa lite. Vi vände oss till Sparbanken, som hjälpte oss att få kontakt med Gunnar Almesåker, tidigare i ledningen för Östgötabanken och Biltema. Han kom

Köp direkt
**WEBB
SHOP**
www.mimweb.se



in som rådgivande konsult i verksamheten och hjälpte oss att sätta ett lager- och logistikavtal. Tack vare Gunnars hjälp fick vi till ett långsiktigt samarbetsavtal. Nu tar vi hand om produktionen av komponenter, lager och logistik, avrop från underleverantörer, leveranser och installationer.

RODECO



I dag står produktion och installation av lekområden för majoriteten av Rodecos uppdrag. Men planen är som sagt att utvidga den övriga verksamheten kraftigt de kommande åren.

- Vi kommer att vara en stark spelare inom styrd lek i Sverige. Vi är absolut inte billigast men vi har bra kvalitet, en hög kreativitetsnivå, vi kan säkra lek-miljöer både för torr och våt lek och har en tillbudsstatistik som är enormt bra. Dessutom har vi riktigt duktig installationspersonal.

Efter år av såväl turbulens som stadig tillväxt, står nu Rodeco - för första gången på riktigt - med en stark investeringsplan bakom sig. Framtiden väntar och den ser ljus ut. Cirkeln är sluten.

Ja, faktum är att cirkeln är mer sluten än vad man kan tro. Daniel lyser upp, han har glömt att berätta vad som hände med Rolands första bolag, det som såldes av när pappa gick tillbaka till den kommunala verksamheten. Jo, för några år sedan ringde ägarinnan upp Daniel. Hon frågade om de inte var intresserade av att köpa tillbaka det lilla företaget, som då omsatte 765 000 kronor. Visst var de det. Daniel överförde all tradingverksamhet från Rodeco, som renodlades för barnlek och produktion. Rolands 70-talsbaby omformades alltså till ett tradingbolag med professionella badprodukter. I dag ligger omsättningen på åtta miljoner.

- Det är ganska fantastiskt att vi fick tillbaka det igen. Än mer fantastiskt är kanske att de där simdynorna som min far utformade, har sålt i flera miljoner exemplar. Och de säljer fortfarande.

Jag frågar om man måste ha barn för att få arbeta på Rodeco. Daniels svar kommer snabbt.

- Nej, det måste man inte. Men jag tror att man måste ha sitt barnsinne kvar. Och vara lite full i fan. ●



OCEAN
DISCOVERY



FOTO: OCEANDISCOVERY

Vid fyra tiden på morgonen sticker dykarna ut och söker vrak. Då är vattnet som lugnast.



DET REGNAR SMÅSPIK

Det tar fyra timmar att köra från Stockholm till Västervik. Jag insåg inte riktigt innan jag satte mig i bilen hur långt det faktiskt är. Särskilt när det regnar småspik och vägarna täcks av förrädiska vattenpölar.

Nåväl. Jag glömmer snart bort allt det där med regn och resväg när jag möts av Fredrik, Richard och treåriga skeppshunden Rex. Det märks att Richard och Fredrik har arbetat ihop länge. De fyller i varandras meningar och känner till varandras historia som om det vore deras egen.



PÅ DJUPT VATTEN

De utforskar undervattensvärldar, bistår marin forskning i Östersjön, letar återvinningsbara material och har, som kronan på verket, funnit vraket till vad som förmodligen var sin tids största krigsfartyg. Följ med ner i djupet med Ocean Discovery och Ocean Recycling.

DET BÖRJADE SOM en skakning på nedre däck. Mikael Wiehes låt om Titanic från 1978 är kanske inte helt självklar i sammanhanget, men det finns onekligen paralleller att dra mellan Titanic och Richard Lundgrens och Fredrik Skoghs verksamheter Ocean Discovery och Ocean Recycling. Men det började inte som en skakning. Det började snarare med ett telefonsamtal från Västerviks kommun. Kommunen var på fallande kurs, flera industrier hade fått slå igen och politikerna slet sitt hår för att få till en räddningsplan. Tillsammans med några andra företagare med bubblande

OCEAN DISCOVERY
Grundades: **Företaget omstrukturerades och ombildades i november 2011.**
Antal ägare: **Fyra.**
Antal anställda: **Inga.**
Omsättning: **Årsboks slutet ännu ej färdigställt.**

idéer bjöds Fredrik och Richard in till ett brainstormingmöte på kommunen, där de la fram och förklarade sina tankar.

– Vi presenterade vår idé om ett havsforskningscentrum i Västervik. Responsen var omedelbart positiv. Efter en tids jobb med affärsplan och marknadsundersökningar föll det sig så väl att vi blev uppmärksammade av Västervik Framåt, ett utvecklingsföretag som drivs av kommunen. Tillsammans med Sparbanksstiftelsen hade de initierat en tävling och bad oss ställa upp med vår idé. Det slutade med att vi kom trea, förklarar Richard leende. ➔

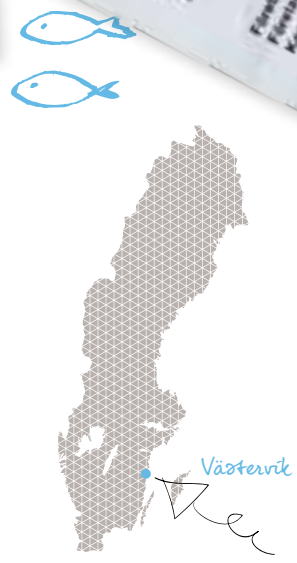




FOTO: OCEAN DISCOVERY

OMBORD PÅ BÅTEN

Vi sitter på dykbåten under intervjun och flera gånger återkommer de till att man måste vara smått galen för att hålla på med det de gör. Dyka dag ut och dag in, år efter år och aldrig tröttna. Det är tydligt att de brinner, men inte bara för dykningen i sig. Lika stort är engagemanget kring marin forskning och dumpningen av miljöfarliga ämnen i Östersjön. Och i hela världen för den delen. Det görs för lite tycker de. Inte ens på regeringsnivå tas frågorna på allvar, det satsas inga pengar på världen under ytan.

➔ **Idén grundade sig** i det faktum att det inte finns ett enda företag i havsmiljö som kan tillhandahålla en bra plattform och/eller resurser för marin forskning. Högskolorna och universiteten som arbetar med utbildning och forskning i och runt Östersjön har inga riktiga båtar, vilket gör att de inte kan ta sig ut på sjön. Fredrik och Richard såg att det fanns en plats att ta. De ville skaffa ett fartyg och forma en stor, bärande plattform för att kunna dokumentera och utföra sanering av fartygsvrak och allt där omkring. En spindel i nätet för forskning i Östersjön, med uthyrning av fartyget som resurs och med Richard och Fredrik som experter.

Vi har träffats för intervju i Ocean Recyclings båt, i mina ögon en riktig lyxglidare i vit plast med spetsig för och



RICHARD LUNDGREN

Ålder: 43.

Familj: Gift, fyra barn.

Titel i företaget:

Grundare och delägare.

Framtidsdröm: **Bygga ett internationellt erkänt företag som ligger i framkant för marin miljö, samt att hitta de främsta och mest historiskt värdefulla vraken i världen som ännu inte upptäckts.**

sportiga linjer. Väl ombord förstår man dock att det inte är ett snyggt semesterpjut vi befinner oss på. Instrumentbrädan är ändamålsenligt utrustad med datorskärmar, ekolod och andra nödvändiga instrument. Ocean Recycling arbetar med återvinning av metaller från vrak som ligger på internationellt vatten och som kan tänkas ha värdefull last. Richard och Fredrik är inte inblandade i att bärga fartygen, men lokaliserar och dokumenterar.

– Vi har hittat ett antal potentiella vrak. Det är inga glamorösa laster – det handlar om tenn, koppar och annat som går att återvinna. Vi är inne på andra året nu och skapar en databas med potentiellt värdefulla vrak. Så görs en bedömning av vilka vrak i området som är mest intressanta, berättar Richard.

Ocean Discovery vann alltså tredjepris i Sparbankens idétävling, och det var efter det som allt drog igång. Eller, sanningen att säga började det naturligtvis långt tidigare. Både Fredrik och Richard började dyka under tidigt 90-tal och var under en period anställda som instruktörer på företaget Dykutbildarna i Västerвик. 1999 lämnade Fredrik dykningen till förmån för arbete inom polisen, men





**"ENLIGT LEGENDEN VAR HON LASTAD
MED HELA SVERIGES KRIGSKASSA,
250 000 I SILVERMYNT"**



FREDRIK SKOGH
Ålder: 38.
Familj: Gift, två barn
och hunden Rex.
Titel i företaget:
Grundare och
delägare.



återvände när längtan till vattnet blev för stor. Under den tid som Fredrik var polis arbetade Richard sig runt världen för dykorganisationen GUE och samarbetade med alla de stora filmbolag som gör undervattensfilmer – National Geographic, Discovery, BBC ...

– När vi båda kom tillbaka bestämde vi oss för att satsa fullt ut. Så kom Sparbankens idétävling och vi fick en spark i baken att skriva en utförlig affärsplan med tydlig målsättning. Det här var som sagt för Ocean Discovery och målsättningen var att gå igång inom en tvåårsperiod. Vi ligger lite efter men det är på gång nu, bekräftar Fredrik.

I maj förra året hände någonting som slog både affärsplan och tävlingsvinster med hästlängder. Efter 18(!) års sökande, tusentals timmar och alla sparpengar investerade, fann de skeppet Mars, Sveriges – förmodligen världens – största krigsfartyg fram till 1564. Sverige hade precis brutit sig ur unionen med Norge och Danmark, vilket resulterat i ett blodbad i Stockholm.

– Skeppet Mars var en legend redan på den tiden, det fanns bara i ett år. Det hade en revolutionerande design men gick under i ett rejält slag utanför Öland, efter två dagars intensiv strid. Det sjönk med man och allt, inklusive de danskar som invaderat skeppet. Enligt legenden var hon lastad med hela Sveriges krigskassa, 250 000 i silvermynt, plus Jacob Bagges personliga förmögenhet.

Det spöregnade den dagen. Förutom Richard och Fredrik var även två av Ocean Recyclings anställda, Christoffer och Anton, med på båten. Området de dök på skulle ta åtta dagar att leta sig igenom. Efter två dagar började de ana fartygs- ➔



FOTO: OCEAN DISCOVERY

Sveriges till
ytan största
kommun

VÄSTERVIKS
KOMMUN

RANKING SVENSKT
93
[80]
NÄRINGS-
SLIV

Inväntarantal: **36 000**.

Antal företag: **1946**.

Antal nystartade före-
tag hittills i år: **56**.

- Har de senaste åren gått från plats 228 till 80 i svenskt Näringslivs ranking (2011). Dock tillbaka 13 platser i år.
- Del i utvecklingen mot bättre ranking är projekt Klivet 2012, som startats av företagare och organisationer i samarbete med kommunen. Målet är att Västerviks kommuns näringslivsklimat ska rankas bland topp 30 kommuner i landet.
- Västervik Framåt AB är ett modernt affärsbolag, ägt av näringslivet. Bolagets primära uppgift är att förbättra näringslivsklimatet i Västerviks kommun.

"MÅNGA TROR ATT VI HITTAR GULD OCH SKATTER NÄR VI DYKER. MEN DET ÄR SÅ LÅNGT IFRÅN VAD VI LETAR EFTER"

detaljer och snart förstod de att de var någonting speciellt på spåren. Vraket låg utspjitt över hela botten och var utformat precis så som de hade föreställt sig det.

– Då blev det glädjetjut. Men eftersom vi inte säkerställt att det verkligen var rätt skepp, var det otroligt viktigt att det inte kom ut till media. Vi sa till Anton och Christoffer att "den som säger ett ljud till flickvänner eller andra får simma hem". Så plötsligt mötte vi en annan båt mitt ute på havet, från västkusten. Det visade sig att de hållit på att köra fram och tillbaka mellan Ölands norra udde och Ölands norra grund i flera dygn och vi förstod att inom 48 timmar skulle de befinna sig över vrakplatsen. Vi hade bokat ett möte med Riksantikvarieämbetet två dagar senare, så vi åkte direkt upp till Stockholm och bad Anton och Christoffer att hålla utkik under tiden. "Är det så att de kör över måste ni ringa oss direkt." Då hade vi varit tvungna att säga att vi hittat något, utan att veta exakt vad det var.

Hittar man någonting på svenskt vatten som uppskattas vara mer än 100 år gammalt gäller Kulturminneslagen. Det enda

dykarna fick göra var att studera, filma och ta kort på vraket. Och försöka identifiera vad det var. Den avgörande informationen kom från kanonerna och den romerska sifferserie som anger kanonens unika vikt. Ingvar Sjöblom på Försvarshögskolan tog med sig sifferkombinationen in i ett arkiv från 1500-talet, för att leta upp vem som göt kanonen och vilken dag detta skedde. Det visade sig att 20 procent av materialet kom från Gustaf Wasas konfiskerade kyrkklockor. Sjöblom kunde där och då bekräfta vilken dag kanonen lastats på fartyget och att det utan tvekan var Mars som hade hittats.

– Då blev det glädjetjut igen. Strax därefter inrättades en forskargrupp som skulle arbeta fram en plan för vad man skulle göra med skeppet. Tack vare den 18-åriga expertis vi byggt upp tyckte de att vi hade något att bidra med och vi är otroligt tacksamma för att få vara delaktiga i det arbete som fortsätter. Det hade känts ganska brutalt annars, att bara klippas av, säger Fredrik.

Att deras hjärtan brinner för Mars går inte att missa. Men frågan är om inte



FOTO: OCEAN DISCOVERY



Anton, Fredrik, Richard och Christoffer drivs av en passion att upptäcka världen under ytan. Drömmen är att utveckla företaget så att det verkligen gör skilnad - sanera vrak som läcker olja i vår närhet eller ge sig ut på större internationella uppdrag.



miljön i Östersjön ligger dem ännu lite varmare om hjärtat. De berättar om den soptipp som vi ligger och flyter på, om stridsmedel i stålcontainrar och vrak utanför Stockholm, fullastade med ammoniak. Fredrik och Richard vill visa hur det ser ut, informera om att man måste ta hand om det som finns där nere och att man inte kan vänta hur länge som helst. De betonar att de själva inte på något sätt ska bedriva forskning. De vill vara entreprenörerna som tillhandahåller verktyg åt forskarna och ser till att de får vad de behöver.

– Många tror att vi hittar guld och skatter när vi dyker. Men det är så långt ifrån vad vi letar efter. Vi letar efter historier, kulturskatter, saker som kan visa på vår historia. För Ocean Discoverys del handlar det enbart om värden i form

EN SORGLIG BILD MÅLAS UPP

Som dotterdotter till en västkustfiskare känner jag det personliga engagemanget öka ju mer de berättar. Haven dör ut men resurserna satsas bara på det som är kommersiellt gångbart. Det mörka vattnet i Östersjön är inte tillräckligt estetiskt tilltalande. Det är en sorglig bild de målar upp. Och den gör deras verksamhet så påtagligt viktig.



av historia, kunskap och forskning. Det är jätkligt mycket mer spännande än om man skulle råka hitta en guldpeng. För Ocean Recycling handlar det om laster som är återanvändningsbara, bly- eller tennlaster kan ge mycket pengar i återvinningsprocessen. Vi har en verksamhet som vi driver framåt själva, som existerar tack vare det stöd vi fått från andra. Vi ansvarar helt enkelt för att driva den åt olika mål. Vi hittar guld i våra gemensamma upplevelser. ●



SMIDIGT MED FLYG MOT MALMÖ

Tarsier Studios grundades i Karlshamn, men jag är inbjuden till det relativt nya kon-toret i Malmö. Rent resemissigt är jag tacksam, att ta sig till Malmö från Stockholm är så smidigt som det kan vara. Jag flyger ner och tar mig med taxi in till de centrala delarna av staden. Min taxichaufför har koll, jag säger nummer elva och han säger att nej, det måste vara nummer ett. Han har rätt såklart. Men jag är tidig och letar mig ut på Möllevångstorget. Hittar skydd för regnet på en mysig kaffebär och väntar in tiden över en kopp te. Våren har tappat fart.

Inne på Tarsier Studios möts jag till min förvåning av tre tjejer. Jag som hade tänkt fråga Mattias om varför det är så få tjejer som arbetar med spel får stå med mina fördomar obekräftade. Det visar sig sedan att de trots allt är i minoritet, men Mattias kämpar för att få in fler. Fler tjejer och större spridning i åldrar.



MED VÄRLDEN FÖR SINA FÖTTER

Ett Årets Studio-pris från Svenska Spelindustrin. En DI Gasell. En Årets Företagare. Prisregnet har varit intensivt för spelföretaget Tarsier Studios det senaste året. Allt började med en idé som kläcktes i skolan. I dag åker världens största spelföretag till Karlshamn för deras skull.



DET FINNS EN parallell värld till den verkliga världen. Miljontals människor runt om i världen har de senaste åren blivit polare med de charmiga små figurerna Sackies – Sackboys och Sackgirls. De bor på en planet som heter LittleBigPlanet.

Den senaste versionen av det världs-kända spelet LittleBigPlanet – som har en gigantisk community världen över – utvecklas av ett svenskt spelföretag med bas i Karlshamn och Malmö. Jag är där nu, på Tarsier Studios. Även jag, som inte är del av den där parallella världen, inser att det de gör är rätt coolt.

Vi backar bandet några år. 2001 startade en ny utbildning i Karlshamn: School of Future Entertainment. Mattias Nygren drömde om att arbeta som grafiker eller animatör inom film eller reklam och hoppade på utbildningen. Vid den tiden



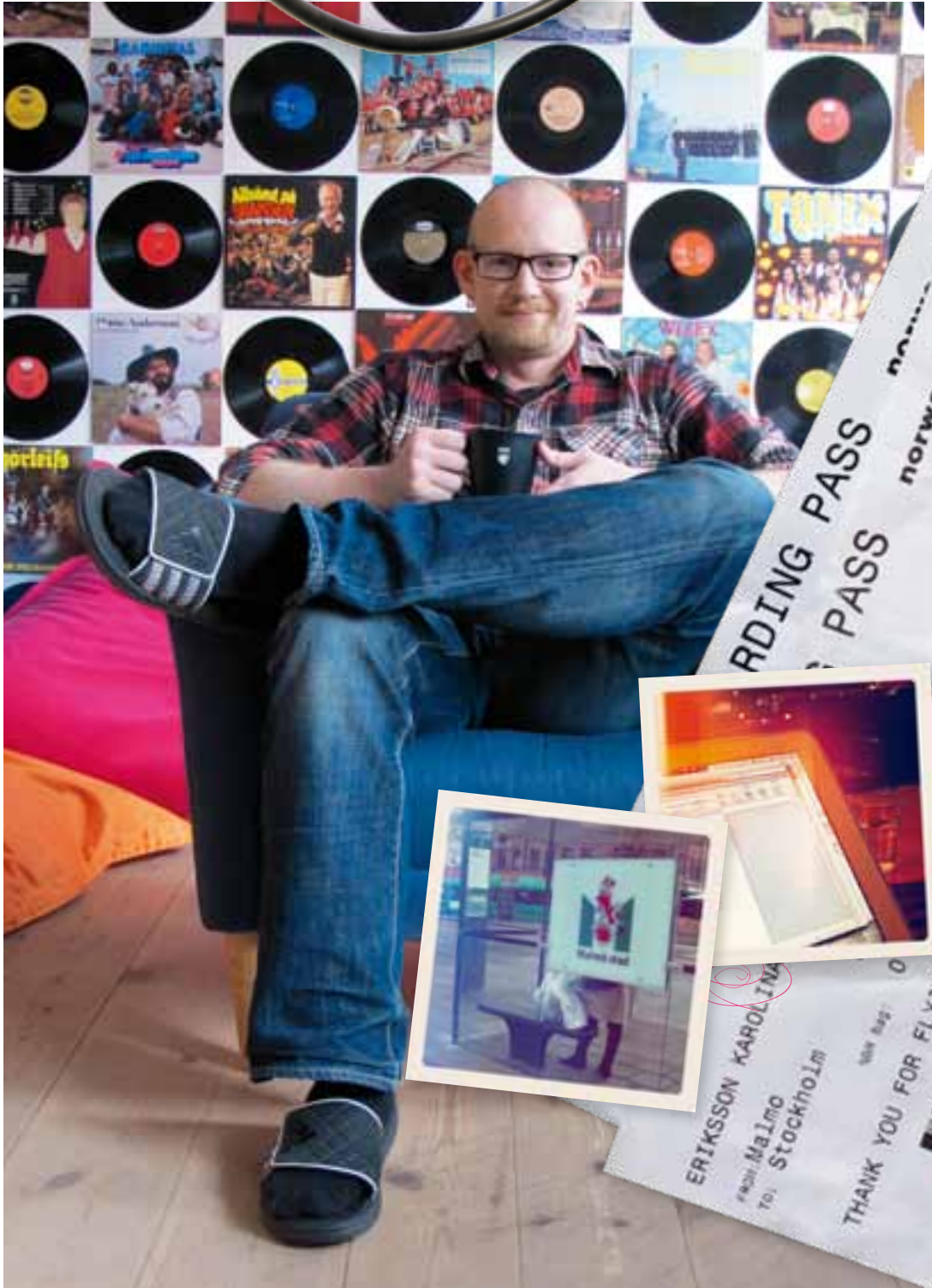
MATTIAS NYGREN

Ålder: 36.
Familjemedlemmar:
Fästmön Sofie, tvilling sönerna Charlie & Elton (ett år) samt hundarna Wille och Svante.
Titel/roll i företaget:
Vd och exekutiv producent.
Framtidsdröm: **Fred på jorden, slut på svält och mänskligt lidande! Och att pundet kunde stiga lite i värde ...**

var han inte alls särskilt intresserad av spel. Visst hade han spelat spel när han var ung, men inte med något brinnande engagemang. Men så kom en kurs där uppgiften var att ta fram ett spelkoncept. Konceptet skulle sedan presenteras för en jury.

– Juryn tyckte att vår idé var väldigt bra. De uppmuntrade oss att ta den vidare på något sätt. Så vi började fundera. I samband med det tog en annan tanke fart. Om nu det här skulle kunna tas vidare, skulle vi då på något sätt kunna dela med oss av våra erfarenheter till kommande studenter? Så föddes tanken om att skapa en inkubator för spel, för att hjälpa andra studenter att ta fram spelidéer och skapa nya företag.

Mattias och hans grupp fortsatte arbeta med sitt eget spel, samtidigt som de utvecklade inkubatoridén vidare. De presenterade upplägget för lokala ➔



Inredningen på kontoret är genomtänkt, det ska vara fantasifullt spelvärld blandat med hemmakänsla och bekvämlighet.



I VÄNTRUMMET

Jag möts av en vänthörna med mjuka, färgglada kuddar, små mjuka figurer (Sackies), skön rekvisita och glada personalbilder i multifärgade ramar. I mötesrummet där jag och Mattias sätter oss för intervjun, hänger gardiner av discopaljetter och väggen bakom oss är täckt av LP-skivor från 60-, 70- och 80-talen.



TARSIER

Grundades: **2006**.
Antal ägare: **14 st**.
Antal anställda: **45 st**.
Omsättning: **Ca 25 miljoner**.

► näringslivsorganisationer och fick stöd från Sparbanken i Karlshamns Näringslivsstiftelse.

– Karlshamn var rätt tidigt ute med att erbjuda spelutbildningar. Vi hävdade att den här idén kunde sätta Karlshamn på kartan. Och det gjorde den faktiskt! För ett tag sedan såg jag en karta i en speltidning där man märkt ut spelbolag runt om i hela världen. Där hade Karlshamn en punkt! Jag tog med mig den där kartan till stiftelsen. Det kändes fantastiskt bra att kunna visa upp den: "Kolla här! Allt kanske inte gick som planerat, men vi är faktiskt på kartan!"

Inkubatorn fick namnet Game Port.

Varje år togs en ny grupp in, som fick stöttning och hjälp med företagsstruktur, licenser och så vidare. Under utbildningens andra år drog de igång ett nytt koncept, där deltagarna under sju veckor fick ta fram ett koncept som presenterades för en inbjuden jury. Första årets vinnare blev en grupp på sju personer som kallade sig Team Tarsier. Efter ett år var deras spelidé så pass utvecklad att den var redo att visas på världens största spelmässa, E3, i Los Angeles.

– Vi åkte dit, jag i rollen som coach i inkubatorn, och fick otroligt mycket uppmärksamhet. Under hela eventet sprang vi mellan möten och pressvisningar. Men vi fick inget napp. Det här var en tid då den nya generationens spelkonsoler var på ingång – PlayStation 3 och Xbox 360. Ingen visste hur någonting skulle fungera och få vågade satsa på stora projekt. Plus att vi var helt gröna. Det vart mycket bitterhet då, men i dag sitter vi ju här, med ett eget bolag som det går bra för.

Ett år efter mässan, 2006, bildades bolaget Tarsier Studios. E3-mässan hade trots allt genererat en hel del underleverantörsjobb för teamet och jobben genererade i sin tur många kontakter. Några höjdarnamn bjöds in att delta i den jury som bedömde det årliga evenemanget där eleverna visade upp sina spel. Och de kom. Inte bara från de svenska etablissemangen, utan även från de största konsolägarna, bland annat Microsoft och Sony. De åker runt över hela världen och letar koncept och nu kom de alltså även till lilla Karlshamn.



EN ANNAN VÄRLD

Jag är tacksam över att ha fått inblick i en värld som jag självmant aldrig sökt mig till. Den är fylld av hårt jobb, sömnlösa nätter och hardcore dedikation. Men den är också färgglad, paljettig och skön. En välkommen kontrast till det gråa regniga Malmö utanför.

– Vårt team tog vara på möjligheten och började sälja in en massa idéer till Sony. Efter att ha fått nej på nej på nej, frågade de till slut om vi i stället ville ta en av deras egna idéer vidare. ”Det är en uppstickargrej och ni är lite speciella så det skulle kunna bli bra”, sa de. Vi tackade ja och började jobba med Rag Doll Kung Fu: Fists of Plastic för PlayStation 3. Mark Healey, som gjort originalspelet för PC, fick se det vi gjorde och gillade vårt sätt att utveckla idén. Hans företag behövde hjälp med grafik till sitt nya spel LittleBigPlanet, som de gjorde åt Sony Computer Entertainment Europe. Efter lite tester fick vi uppdraget att utforma karaktärerna samt allt nedladdningsbart extramaterial.

Företaget var jättenöjda. När ettan och tvåan var gjorda kom så frågan från Sony: ”Skulle ni vilja ta det kreativa ansvaret för nästa uppföljare i serien?” Studio Tarsier tackade ja på studs. Och där är vi nu.

KARLSHAMN KOMMUN



Invånarantal: **31 185**.

Antal företag: **1 437**.

Antal nystartade företag hittills i år: **58**.

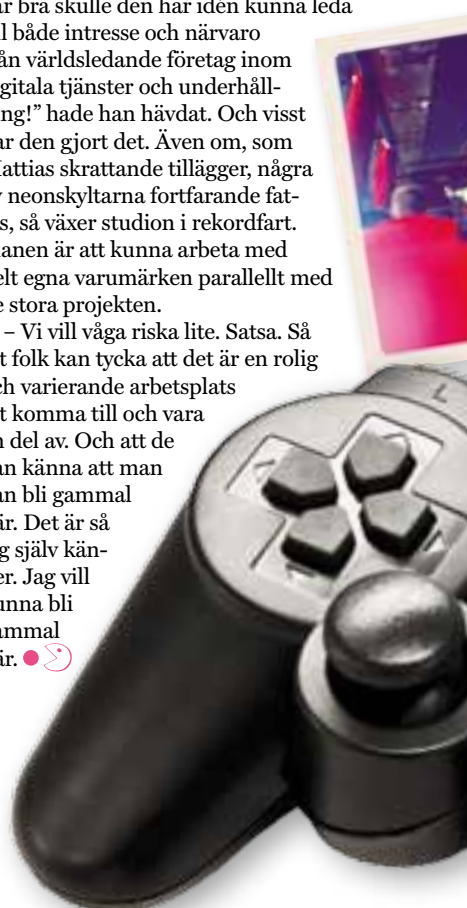
- Nutek i samarbete med partnerskapet Blues har skapat ett program där småföretagare som vill utveckla en vara eller tjänst får ansöka om pengar. I potten ligger en miljon kronor.
- En gång per månad arrangeras nätverkluncher för företagare, men även yrkesverksamma med intressere för näringslivsfrågor.
- Blekinge Business Incubator erbjuder utveckling av människor, affärer och företag.

Förra året blev Tarsier Studios utnämnda till Årets Gasell i Dagens Industri. För Mattias var det stort. Framför allt för att kunna visa upp för Sparbanken i Karlshamns Näringslivsstiftelse och de andra parter som stöttat projektet från början. Kunna säga att ”kolla här, det blev faktiskt någonting av den där tokiga satsningen som ni vågade stötta för så många år sedan!”

– Det är verkligen fantastiskt kul. Vi var ju illa ute under många år, killarna i grundteamet hjälptes i princip åt att betala varandras hyror. Att då tillslut få den här utmärkelsen och få ge tillbaka till dem som vågade satsa och stå upp för oss. Det känns så otroligt kul.

Mattias blev nyligen utnämnd till Årets Företagare i Karlshamn. I motiveringen lyftes det fram att Mattias satt Karlshamn på kartan. Han berättar om när han sålde in idén om inkubatorn till Sparbankens Näringslivsstiftelse. Han hade med sig en bild där han hade byggt Karlshamn som en siluett i 3D. Neonskyltar med Sony och andra stora internationella aktörer prydde den visionära stadssiluetten. ”Om det går bra skulle den här idén kunna leda till både intresse och närvaro från världsledande företag inom digitala tjänster och underhållning!” hade han hävdat. Och visst har den gjort det. Även om, som Mattias skrattande tillägger, några av neonskyltarna fortfarande fattas, så växer studion i rekordfart. Planen är att kunna arbeta med helt egna varumärken parallellt med de stora projekten.

– Vi vill våga riska lite. Satsa. Så att folk kan tycka att det är en rolig och varierande arbetsplats att komma till och vara en del av. Och att de kan känna att man kan bli gammal här. Det är så jag själv känner. Jag vill kunna bli gammal här. ●🕹️





Ragnar Olofsson liktar varsdamt fram den exklusiva svampen.

45 MINUTER PÅ FLYGET



Det tar inte många minuter mellan det att planet lyfter från Arlanda till dess att vi landar på Visby flygplats. 45 närmare bestämt. Solen lyser och det är vår i luften. Inte varmt, men vår. Bilen jag hyrt är knallröd och har klistermärken med texten "Kör som en Bondbrud". Jag känner inte att jag smälter in sådär överdrivet bra bland Gotlands kalksten, fält och vida vidder.

Som avtalat ringer jag Ragnar Olofsson när jag passerat Roma. Han föreslår att vi ses vid tryffelplockarstället vid Ardre kyrka och jag misst tycker naturligtvis inte.

Ragnar är lång och yngre än jag föreställt mig (varför jag helt grundlöst tänkt mig honom äldre vet jag inte). Med sig har han världens spralligaste hund, Lizzy, som spritter i hela den lurviga lilla kroppen i längtan efter att få köra nosen i marken och visa sina färdigheter i tryffelletning. Och som hon lyckas.



GOTLANDS SVARTA GULD

Det började med en kontorstädning, en upphittad tidningsartikel och en passion för Gotland. I dag levererar Ragnar Olofssons Gotlandstryffel tryffel till Skandinavien finaste krogar.

– När Mathias Dahlgren bytte till oss, för att vi hade bättre kvalitet, då var det värt allt grävande i blöt jord.

JAG ÄR PÅ tryffeljakt. Ragnar Olofsson och lagotton Lizzy kryssar mellan de snart överblommade blåsipporna och jag försöker så gott det går hålla jämna steg med den uppspelta hunden och den långbente tryffleexperten. Men chansen att vi ska hitta någon tryffel i dag är minimal får jag veta.

– Säsongen börjar i slutet av september, men ibland mognar den inte förrän en bit in i oktober. Det beror lite på vädret. Oktober och november brukar vi kalla för tryffelmånader. Så nu är vi ute i lite fel säsong, berättar Ragnar.

Knappt har han hunnit säga det, förrän Lizzy sätter iväg uppför en liten grässlutning. Ragnar reagerar snabbt när han ser hunden sticka ner nosen i den halvfuktiga jorden och springer efter med långa kliv.

– Stopp! Lizzy, stanna!

Ragnar motar varligt bort hunden från platsen där hon sniffar som allra ivrigast. Det är hennes sätt att markera att här finns det någonting. Men nu måste hon hålla sig undan, låta Ragnar vara arkeo-

log och väldigt försiktigt gräva fram det som eventuellt gömmer sig där nere. Han använder sig av en typ av svampkniv, med borste på ena sidan. Känner och letar med fingrarna efter någonting hårt som förhoppningsvis kommer att visa sig vara en tryffel.

– Det här är ju ett väldigt tråkigt jobb när det är två plusgrader och regn, vilket det oftast är under säsong. Sen är det ju ingen trevlig mark heller direkt, jordigt och kargt. Där! Här tror jag att vi faktiskt hittade en tryffel. Ja, där har vi den! Den är inte så lätt att hitta med synen, man måste gräva. Nu är den här tryffeln inte mogen, den mognar som sagt i september. När den är vit inuti, då är den inte mogen än.

Jag är smått överexalterad över att vi trots allt hittade en tryffel, utanför säsong! Och så snabbt! Självklart visar jag inte min barnsliga förtjusning allt för tydligt för Ragnar, utan spelar cool och fokuserar på hunden. Lizzy kan lukta sig till en tryf-



TRYFFEL-
JÄGARE

RAGNAR OLOFSSON
Ålder: 40.
Familj: Sambon
Camilla Bäckman.
Hundarna Lizzy, Java,
Mocca, Melitta, Pella,
Viola och Patsy.
Titel: Ägare, vd, tryffeljägare.
Framtidsdröm: Vägpris på Gotlandsfärjorna, vilket skulle innebära konkurrens på lika villkor!



➔ fel på över 80 meter. Hon får en godis och ser lika nöjd ut som jag känner mig.

Ragnar pekar på den omgivande marken och berättar att även om inte säsongen är den rätta nu, så hittar man ofta tryffel där man hittar blåsippor. Båda vill ha kalk, vilket gör Gotland till den perfekta miljön. Tryffel växer där det är kargt och behöver inte mycket näring för att klara sig. Finns det för mycket näring tar andra växter lätt över. Där man på våren hittar blåsippor kan man, sex månader senare, alltså hitta tryffel. Andra kännetecken att leta efter är hassel och ek, svampen växer på trädens rötter.

Enligt vad man har kommit fram till – åtminstone på Gotland – tillhör tryffelplockning inte allemansrätten, eftersom man är tvungen att gräva på annans mark. På grund av att svamparna växer under mark tillhör de markägarna. Ragnar behöver därför inte hemlighålla sina svampställen som kantarellplockarna gör, däremot har han skrivit markavtal med bönderna runt om på ön.



Han bor med sin sambo Camilla en smal grusväg bort från tryffelstället vi just genomskött. Huset är arkitektritad och omgivet av ö-typiska vita stenar, med liggande panel och stora, öppna ytor in- anför de träfärgade väggarna. Arkitekten är Ragnar själv. Sjävlärd såklart, en entreprenör och idéskapare ut i fingerspitar. För att vara sysselsatt året runt arbetar han även som snickare, hyr ut stugor till sommarturister och utnyttjar sitt kunnande på alla sätt han kan.

– Jag var egentligen utbildad ekonom och hade jobbat som databasadministratör på Tele2 när jag sökte mig tillbaka hit till ön. Då arbetade jag som landsbygdsutvecklare på kommunen. Det var där det hela började. Min chef sa till mig att ”om du städar mitt kontor får du ta över det”. Där bland allt bråte hittade jag en tidningsartikel om Christina Wedén, som forskade om tryffel på Gotland. Coolt, tänkte jag, jag hade inte hört talas om det tidigare. Ska man utveckla Gotland, då ska man ju satsa på det här!



Sju hundar samsas de med, så golvytan behövs. Fyra av dem är precis som Lizzy italienska lagottohundar. Bra säsonger kan de nosa upp runt 40 kilo tryffel, sämre säsonger kan det stanna på tio. Det beror på vädret under sommaren, om det är varmt, kallt, soligt eller regnigt. Men försäljningen bygger nästan mer på kontakter och kunskap än på mängden tryfflar.

– Jag är inte den som vill förhandla och höja priser. Vi tar ungefär sex kronor per gram och det känns rätt bra. Jag vill förse restaurangerna med bra grejer och jag vill att de ska vara nöjda. Och är de nöjda så vill jag att de betalar för det. Vi har ett samarbete snarare än en ren affärsrörelse kan man säga.



I huset, som Ragnar själv ritat, samsas paret Olofsson-Bäckman med sina sju hundar.

”VI TAR UNGEFÄR SEX KRONOR PER GRAM OCH DET KÄNNRS RÄTT BRA. JAG VILL FÖRSE RESTAURANGERNA MED BRA GREJER OCH JAG VILL ATT DE SKA VARA NÖJDA ”

GOTLANDSTRYFFEL

Grundades: 2003.
Antal ägare: En.
Antal anställda: En
säsonganställd.
Levererar till: (urval)
Noma (Danmark),
Mathias Dahlgren,
Grand Hôtel, Leijon-
tornet, Smakrike Krog
& Logi.
Omsättning:
250 000-500 000.

Genombrottet kom när jag fick in en fot i restaurangbranschen genom min sambo Camilla. Hon arbetade på en restaurang på Gotland där de hade en servitör som även jobbade på fastlandet. Han rekommenderade oss till sina kockkompisar som rekommenderade sina kockkompisar och plötsligt var det inga problem. Men att ringa upp restaurangen och bara säga att ”jag har tryffel”, då undrar de vad du är för bonde som tror att du ska sälja grejer. Det är en värld som man måste förstå hur den fungerar.

FIKA HOS RAGNAR

Efter tryffelletningen drar vi hem till Ragnar och sambon Camilla. De bor i ett fantastiskt hus, ritat av Ragnar själv. Som gjort för ett inrednings-reportage. Och som gjort för sju hundar, som möter oss glatt (hoppas jag) skällande bakom en skjutdörr i köket. Det är en skön kontrast, Ragnar och hundarna som en stor, bullrig familj i det avskalade, stilrena hemmet. Vi dricker te, äter kakor och har det allmänt trevligt. Tryffelbranschen är som vilken annan bransch som helst förstår jag. Osäker och beroende av kontakter. Man måste ha det där grundmurade intresset, viljan och ihärdigheten. Det är uppenbart att Ragnar har alltihop.



När tryffeln är rit är den omogen. Samlarsäsongen drar igång i slutet av september och varar in i november.

Ragnar är inte intresserad av att konkurrera på pris. Han vill bli vald för svampens kvalitet. Tryffeln angräps lätt av maskar och mögel, efter bara sju dagar har den börjat bli gammal. Hittar man en tryffel i skogen som har börjat bli mogen, gäller det alltså att plocka upp den snabbt.

– Men de som inte kan så mycket, de tar sin hund, går ut och letar, gräver upp några jordiga klumpar, går till restaurangen och säger ”Här! Vad får jag för det här?” Det är så tråkigt. Först måste man ju tvätta dem. Sen, så fort man ser en färgnyansskillnad någonstans, så måste man fundera på vad den beror på. Låter den ihålig under? Är det lite mjukt? Hårt? Är det mögel? Hur utvecklas det i kylan under en natt? Vi skär säkert sönder 15 kilo per år och då lär vi oss vad olika färgskiftningar beror på. Är det till exempel röta måste vi vara försiktiga med att skicka iväg dem. Restaurangerna tar inte emot någonting som vi har skurit i. Det blir hundmat.

GOTLANDS KOMMUN



Invånarantal: **57 300**.

Antal företag: **4 377**.

Antal nystartade företag hittills i år: **136**.

- Störst andel företag startade av kvinnor i landet
- Största näringar är besöksnäringen och livsmedelssektorn.
- Siktat på att bli bäst i landet på miljö.
- I december 2007 startade föreningen Tillväxt Gotland som vill stärka den regionala tillväxten och företagsklimatet på ön.

För att få upp intresset och kunskapen om tryffel anordnar Ragnar och Camilla tryffelsafarin. Under en timme eller två letar en grupp på fyra till tjugo personer tryffel tillsammans. De dricker kaffe och Ragnar berättar om hur tryffelverksamheten startade på Gotland. Efter plockningen får alla smaka på rena, helt färska tryfflar, rivna över en macka med lite olja och salt. Det smakar bra efter ett par timmar i kylan, men är mest en effekt som ska undervisa kunderna om hur man äter tryffel ”på riktigt”.

– När de kommer till restaurangen på kvällen blir de serverade en sexrätters meny med tillagad tryffel. Där smakar det som det ska, den är preparerad. Då inser de att det som de fick i skogen, det smakade inte så mycket. Tar man en tryffel och tuggar på den är det som potatis. Den måste ha fett. Det är kul att de får uppleva den skillnaden och lär sig att man måste veta vad man ska göra med den. Så det där när de river tryffel över en rätt i restaurangen, det är bara skådespeleri.

Tillbaka till Christina Wedén, vars forskningsmaterial Ragnar hittade där på kommunkontoret. Ragnar menar att utan Christina hade det kulinariska Gotland fortfarande mest varit uppmärksammat för sin fina sparris. Tryffeln omsätter runt två miljoner per år på Gotland. Det är inga jättepengar, men det är något. Gotlandstryffel drar cirka 100 personer till tryffelsafarin varje år, vilket innebär fler resor på båten, mer handel i butikerna och fler besökare till turistmålen. Tryffeln bidrar till näringslivet under en säsong som annars är helt död.

– På så sätt är vi väldigt stolta – och tacksamma – för det Christina har gjort. De flesta svenskar säger bara ”jaha, vad kul!” Men restaurangbranschen säger ”fan, vad coolt!” Och när Mathias Dahlgren bytte tryffelleverantör till oss, för att vi hade bättre kvalitet, då kände man att det är värt allt grävande i blöt jord. Då betyder det någonting. ●





BESÖK HOS DEN GALNE T-SHIRT-MAKAREN

Patrik Appelqvist, grundaren av Dump Tees, är från Köping. Men sedan en tid tillbaka sitter han hos The Hub i Stockholm, där han är antagen till Outreach, en accelerator för sociala entreprenörer. Den här gången kan jag alltså klara resan med min älskade cykel och Google Maps, någonting mer behövs inte.

Patrik ser uppenbart modeintresserad ut. Hade jag träffat honom på gatan hade jag troligtvis kategoriserat in honom i reklambranschen eller någonting annat kreativt. Han utstrålar inte direkt volontärbete. Men hur intressant är det med uppenbara människor? Och han arbetar ju faktiskt med mode. Också.



KLÄ DIG I EN GOD GÄRNING



Patrik Appelqvist gör det som för de flesta stannar vid en tanke. Han har bestämt sig för att förbättra människors liv. Med hjälp av det nystartade företaget Dump Tees vill han hjälpa invånarna på La Chureca, en soptipp i Nicaragua, att få utbildning och jobb.

LA CHURECA är en soptipp i Managua, huvudstad i Nicaragua. Här är det kväljande varmt. Soptippen sträcker sig över sju kvadratkilometer och är en av de största i Centralamerika. Den är också bostad för omkring 3 000 nicaraguaner. 50 procent av dem är under 18 år gamla. Genom företaget Dump Tees ska Patrik Appelqvist förändra livet för människorna på soptippen genom att ge dem möjlighet till jobb och utbildning.

DUMP TEES

Grundades:
Januari 2012.
Antal ägare: **En.**
Antal anställda:
Två unga killar från soptippen, Milton och Franklin.
Omsättning:
"Svårt att säga med tanke på att vi är inne på vårt första verk-samma år."

2008 arbetade Patrik Appelqvist som väktare i Köping. Han trivdes bra, men någonting saknades.

- Jag kände att det här har jag gjort, jag har gått i de här skorna. De skavde lite mer än vad de gjorde förut.

- Jag insåg att jag alltid beundrat min pappas sätt att jobba, han är egenföretagare och styr sin egen tid. Så jag började komma upp med massa affärsidéer. Det var galet under en period, jag plöjde

självbiografier, personlig utveckling, förkovrade mig i hur man följer sina drömmar och allt sådant där.

Patrik kom fram till tre grundstenar som var viktiga för att han skulle ta klivet och starta eget. Det skulle vara nytt och okänt, han skulle utvecklas och det skulle ha med människor att göra. Resten av poletten föll ner efter att han sett en dokumentär om gatubarn i Asien. Patrik startade en ideell förening och arbetade under ett år med att bygga upp den. Ända från start stod det klart att 100 procent av pengarna som föreningen samlade in skulle gå till ändamålet. För att själv tjäna ihop tillräckligt mycket för att kunna vara borta i ett år, arbetade han parallellt med en 75-procentig anställning.

– Jag hade bott i Spanien under ett år tidigare, så jag hade spanskan. Eftersom jag behövde kunna kommunicera även med barn kändes det ganska givet att åka till ett spansktalande land.

Av en slump sammanfördes han med det äldre paret Maggan och Risto. De hade bott i Nicaragua i 30 år och hade högar av material som Patrik fick gå igenom. De gav honom även kontaktuppgifter till Berit Svensson, en kvinna som arbetade med Latinamerikagruppen i Nicaragua. Berit bjöd ner Patrik och berättade att hon gärna presenterade honom för så många organisationer som möjligt. Patrik bokade en flygstol och åkte ner. Det var i januari 2011.

I tio månader arbetade Patrik Appelqvist på La Chureca. Hjälporganisationen Juntos Contigo hade byggt upp ett litet hus på området, där Patrik lärde barnen att prata engelska, ➔



Det är bara några veckor sedan Patrik Appelqvist kom hem från soptippen La Chureca. Arbetet med att förbättra livet för invånarna fortsätter nu från Sverige.



EXISTENTIELL ÅNGEST

Vi sitter nedsjunkna i två fåtöljer i ena änden av det öppna kontorslandskapet. Det är rätt hög aktivitet och jag puttar min lilla bandspelare allt närmre Patrik för att hans berättelse inte ska drunkna i sorlet runt omkring. Det är en berättelse som man inte vill riskera att tappa bort. Människan i fåtöljen bredvid har alltså arbetat i tio månader på en soptipp. Frivilligt. Jag drabbas lite smått av existentiell ångest och känner att jag måste ta tag i mig själv. Göra något nyttigt.



PATRIK APPELQUIST

Ålder: Född 1985.
Familj: **Mamma Anette, Pappa Kjell, Systrar Cecilia 24 och Emilia 18.**
Titel/roll i företaget: **Ägare/vd**
Framtidsdröm: **Att jag varje morgon ska kunna vakna med ett leende på läpparna och bara jobba med sådant som jag brinner för.**



DRAR MITT STRÅ TILL STACKEN

Väl ute på gatan ringer jag upp två vänner och bokar in dem för ett möte kring kvinnosaksfrågor. Det är så det känns efter att ha träffat Patrik Appelqvist. Man måste bara dra sitt strå till stacken.



FOTO: DUMP TEES



Patrik arbetar med Dump Tees i entreprenörnätverket The+Clubs lokaler. Här får han hjälp med att förfina verksamheten.

► spela gitarr och dribbla bort motståndarna i fotboll. Han hjälpte och gjorde skillnad, men förstod att om hjälpen skulle vara hållbar på längre sikt, måste den verka för självförsörjande och minska beroendet av donationer.

– Jag slutade på soptippen. Det var nödvändigt, jag kände att jag höll på att förlora perspektivet på världen. I stället bestämde jag mig för att starta ett klädmärke och via kläderna berätta historien om de människor som bor på La Chureca. Jag har alltid varit intresserad av kläder så det var engagemang från två håll kan man säga. Jag fick kontakt med en kille på Coompanion, ett kooperativ som förmedlar företagsrådgivare. Vi började bolla en massa idéer och kunde till slut formulera en konkret plan.

Patrik drog upp ramarna för företaget Dump Tees, t-tröjor producerade på plats i Managua av den lokala befolkningen. Gjorda av ekologisk bomull, med ett screentryck på framsidan och en kort story – en inblick i livet på soptippen – på baksidan. Idén fanns där. Pengarna gjorde det inte. Men så dök det upp en affärsidétyvling, Drakarna i Västmanland, som Patrik ställde upp i. Samtidigt fick han nys om Weledastipendiet, som premierar företag som verkar för hållbar utveckling. Dump Tees kammade hem

KÖPINGS KOMMUN



Invånarantal: **24 900**.

Antal företag: **1169**.

Antal nystartade företag hittills i år: **78**.

- Kommunens företags-service finns samlad i Företagsbyrån, med målet att förenkla och utveckla kontakterna mellan Köpings kommun och företagen.
- För småföretagare finns så kallad företagarlotsning, anpassad service för småföretagarens särskilda behov.

båda två, sammanlagt 90 000 kronor. Patrik skiner upp när han berättar.

– Största målet är att engagera folk på soptippen så att de kan tjäna tillräckligt mycket pengar för att ha råd att låta sina barn gå i skolan. Men vissa saker som man tar för självklart är inte det. Ganska snart insåg jag att vi även behöver lära folk att det är viktigt med utbildning. Statistiskt sett vill man att ens barn ska studera om man själv gått i skolan. Så jag tänkte att om man engagerar ungdomar som inte har egna barn än, som inte har krav att ta in massa pengar till familjen, så får de kunskap om hur viktigt skolan är.

Tillsammans med bloggen gatubarn.nu, håller Dump Tees nu på att sätta ihop ett stipendieprogram som ska ge soptippens barn och ungdomar utbildning. Ett krav för att de ska få jobba med Dump Tees är att de arbetar deltid, samtidigt som de studerar.

Första kollektionen släpptes i maj och försäljningen sker uteslutande via hemsidan, www.dumpteas.com. För konsumenter som vill göra något men inte riktigt får tummen ur, är det här en möjlighet att få låta lite på samvetet.

– 100 procent av det vi samlar in ska gå till ändamålet men vi vill inte ha välgörenhet. Vi vill att man ska köpa produkten för att det är snygga grejer. ●



Sabine Dahlstedt

SABINES SUCCÉ


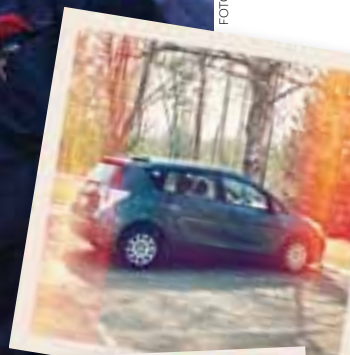
Företagarna i Surahammars kommun har sagt sitt. När Svenskt Näringsliv presenterade sin ranking av kommunernas företagsklimat, visade det sig att Surahammar på bara ett år klättrat hela 145 placeringar. Från bottenplaceringen 264 till betydligt mycket mer imponerande plats 119. Näringslivsansvarig Sabine Dahlstedts idéer är en av anledningarna. 

FOTO: CAROLINE BROBERG

Det talas om Sabine-effekten. Surahammars kommun företagsklimat har förbättrats radikalt de senaste åren.



FOTO: CAROLINE BROBERG



Sabine träffar många företagare för att skapa en dialog och berätta om kommunens arbete.

JAG MÖTER KVINNAN BAKOM FRAMGÅNGEN

Surahammar är årets raketkommun. På något sätt tror jag att det ska avspegla sig i staden. Att det ska vara någon typ av karneval på gatorna, flaggor i topp och glada barn som viftar med färgglada vimplor. Ett rätt av tre har jag, flaggorna är hissade överallt i staden. Inte så konstigt visserligen, det är den 30 april och kungens födelsedag. I övrigt är det lugnt och stilla. Jag inser att min fantasi är rätt fånig och att det kanske nästan vore lite skrämmande om den uppfyllts. Jag stiger ur bilen framför kommunkontoret och njuter i stället av de blommande buskarna utanför. Och av att jag ska få träffa kvinnan bakom framgången, Sabine Dahlstedt.

➔ **SOLEN LYSER** i Surahammar. Träden utanför kommunkontoret står i full blom och flaggorna – både kommunflaggan och den blågula – hänger slaka längs flaggstängerna. Solen har även letat sig innanför väggarna till den tegelfärgade kommunbyggnaden. Stämningen efter beskedet är lika varm som kaffet från maskinen som Sabine visar mig till (de har även nyponsoppa!) och Sabine själv skiner som – ja just så. Som solen.

Svenskt Näringsliv rankar varje år företagsklimatet i Sveriges samtliga 290 kommuner. Surahammar har i flera år legat och kippat efter luft nere bland bottenplaceringarna, förra året på 264:e plats. Inte mycket att hissa kommunflaggan för. Men så hände någonting. Som en



FOTO: CAROLINE BROBERG

SABINE DAHLSTEDT
Ålder: Nyss fyllda 40.
Familj: Gift med **Petter Dahlstedt**. Två barn.
Titel/roll: **Näringslivs-ansvarig, Surahammars kommun.**
Framtidsdröm: **Att må bra och ständigt utvecklas som människa.**

fyrverkeripjäs sköt kommunen iväg upp för rankingbanan, hela 145 placeringar. Årets största klättring. Det är inte utan att man blir nyfiken på hur det är möjligt.

Sabine Dahlstedt är Näringslivsansvarig i Surahammars kommun. Jag har hört ryktas att någon slags Sabine-effekt ligger bakom företagans plötsliga nöjdhet. Sabine förhåller sig dock ödmjuk till uttrycket.

– Ja, jo, jag har också sett rubrikerna som pratar om Sabine-effekten. Men jag vet inte om man kan säga att det beror bara på det. Vi har känt att det är en annan stämning bland företagen, men trodde aldrig att det skulle vara möjligt att göra ett sådant språng. Det är ett helt

annat klimat bland företagen nu än när jag började. Det känns annorlunda när jag kommer ut till dem. Företagen har kontakt med varandra och ... Ja, det bubblar lite över allt i kommunens orter. Så visst kände jag att det har hänt en del, men att hoppa upp så, det trodde jag inte ens var möjligt.

Surahammars kommuninvånare lever i en gammal bruksbygd. Genom historien har bruken varit traktens stora arbetsgivare, med en betydande inverkan på näringslivet. Men bruksmiljön gick inte hand i hand med en entreprenörmiljö. Entreprenörskapet har därför varit hämmat genom sekler. Sabine berättar att det med tiden har skett en strukturomvandling, både i trakterna kring kommunen men även i Sverige i stort. Och att Surahammars kommun har klarat av den omvandlingen väldigt bra.

– Vi har gått ifrån järn- och metallhantering till att möta en 2000-talsindustri med ordentlig höjd inom teknologi och vetenskap. Det finns en stor andel andra typer av företag i dag och framför allt många mindre fåmans- och enmansföretagare. Det vi har gjort de senaste åren är att lyfta dessa små företagare och stärka dialogen från kommunens sida. Vi har träffat företagarna fysiskt, skickat ut nyhetsbrev och arbetat mycket med information. Visat att vi finns här och att det finns hjälp att få för den som behöver. Vi har arbetat mycket mer med information än vi gjort tidigare och i och med det har

SURAHAMMARS KOMMUN



Invånarantal: **9 871**.
Antal företag: **450**.
Antal nystartade företag hittills i år: **17**.

- Företagi i samverkan, nätverk i kommunen:
 - Företagarna.
 - Företagsamma kvinnor.
 - Handelssamverkan Surahammar.
 - Hantverkshuset.
 - HR-nätverket.
 - Miljönätverket.
 - Industrisamarbete Virsbo.
 - Miljönätverket.
 - ProduktionsChefs-Nätverket.
 - Rotary.
- Sommarlovs-entreprenör:
 - Ungdomar mellan 17 och 20 år i Surahammars kommun får guidning i att driva företag under tio veckor.
- Företagsfrukostar arrangeras utifrån olika teman.
- Företagsmingelfester.

kommunen klassats som väldigt proaktiv. Vi har synliggjort oss genom naturliga träffpunkter, företagsfester, frukostmöten och andra projekt tillsammans med företagen. På detta sätt har de kunnat träffas oftare och har i dag mer kontakt med varandra än tidigare.

I ett EU-finansierat projekt tittade kommunen på varje enskilt företag utifrån frågorna "Var står du i dag?", "Vilken kompetens behöver du för att klara av morgondagen?", "Var är du om ett år?", "Var är du om fem år?" och "Vad krävs för att du ska kunna utveckla ditt företag, både gällande kompetensförstärkning av de anställda och av företagsledarna?"

– Vi gör de här projekten tillsammans med företagarna. Att de träffas naturligt på det sättet gör att de börjar interagera. Sätter du fyra entreprenörer i ett rum är det klart att det händer saker. Vi märker hur mötena genererar sub-projekt, det skapas synergieffekter, ringar på vattnet och utvecklar nätverkande. Det är ett betydande skäl till att den här resan har varit möjlig. Företagarna bygger själva upp en stolthet kring det de gör och bruksortstämpeln suddas ut mer och mer. Nu pratas det företagsverksamhet.

Jag åker ut till Ramnäs hotell och konferens för att prata med en av kommunens engagerade företagare. På vägen dit funderar jag lite på den här Sabine-effekten som ändå uppenbarligen har någon slags underliggande betydelse. Sabine Dahlstedt började som Näringslivsansvarig för två år sedan, med uppgift att öka kontakten mellan ➔



VIDARE TILL RAMNÄS

Efter att jag pratat med Sabine (är btw övertygad om att hon de facto till mycket stor del är orsak till raketsituationen) åker jag vidare till Ramnäs hotell och konferens. Jag saktar in ett par gånger på vägen för att ta in lite av omgivningen, hade inte väntat mig att trakterna runt här skulle vara så fina.



FOTO: CAROLINE BROBERG

” SABINE HAR TAGIT BORT ALLA DE ONÖDIGA BYRÅKRATISKA HINDREN. DET ÄR JU INGA SVÅRA SAKER EGENTLIGEN, DET ÄR VÄLDIGT ENKLT. MEN ATT GENOMFÖRA DET ”

➔ företag och kommun. Att kommunicera och visa på det som händer runt omkring i kommunen, både på regional- och riksnivå, så företagarna vet vad som är på gång. Det kan inte vara en slump att företagarnas betyg på kommunen nu skjutit i höjden. Jag frågar Lena Oderstad Andersson, som driver Ramnäs hotell och konferens, vad hon tror är den största anledningen till kommunens klättring på rankingstegen. Svaret kommer som ett brev på posten.



Lena Oderstad Andersson



– Jag tror faktiskt att vi måste säga att det först och främst är Sabines förtjänst. Hon är ju den som visat vägen och varit delaktig rent fysiskt. Hon är inte rädd för att fråga vad som funkar och vad som inte gör det. Hon har banat väg för att våga. Vi är ju alla människor, hur mycket fina titlar eller hjälpmedel vi än har. Där har vi kunnat möta varandra, kommun och företagare, och brutit ner rädslan. Det är en väldigt öppen dialog. Sabine har tagit bort alla de onödiga byråkratiska hindren. Det är ju inga svåra saker egentligen, det är väldigt enkelt. Men att genomföra det – att vara en person som ser till att det genomförs i ett helt led – det är en stor sak.

Lena och hennes man Dan har själva genomgått en resa de senaste åren. På bara ett par år har de förvandlat en kursmässig anläggning till en allt mer välmående hotell- och konferensverksamhet. Från att de tog över 2009 har de haft en intensiv kontakt med kommunen, på alla nivåer. Lena menar att det skett en stor förändring i samarbetet och bemötandet sedan hon började.

– Det finns en enkelhet och en form av oräddhet att ta sig an problem, samt en stor mänsklig sida som jag uppskattar väldigt mycket. När de till och med säger att; ”Jag är osäker på det här men jag tar reda på det och återkommer till dig”, det gör att man alltid känner sig trygg.

Nu finns det faktiskt fler saker att nämna i det här sammanhanget än Surahammars fantastiska klättring på Svenskt Näringslivs kommunrankinglista. Det har trillat in en del andra priser också den senaste tiden. År 2011 tilldelades kommunens företagare kreditupplysningsföretaget



FLER ELDSJÄLAR

Ramnäs är lika lugnt som Surahammar och den enda människa jag träffar på hotellet är Lena. Det känns i och för sig sunt att det inte är några konferenser inbokade på Valborgsmässoafton. Lena är liksom Sabine ett energiknippe. Om Sabine har smittat av sig på kommunen har Lena gjort det på konferensanläggningen. Det känns bra för mig att det går bra för dem. Det är bara att hoppas att raketfärden fortsätter på inslagen bana.

Synas pris för bästa tillväxt. Sabine nämner även ett nöjdhetsindex som baseras på företagets uppfattning om den kommunala tillsynsverksamheten. Hon påminner mig om den skylt som jag möttes av på vägen in till Surahammar, märkt med "Företagsservice i toppklass", som är baserad på resultaten från nöjdhetsindex-mätningen.

- Vi ligger på 80 i de mätningarna, vilket är väldigt högt. Men vi vill komma ännu högre. 81 är världsklass, så vi siktar dit. Vi fick lite lägre poäng på information och bemötande så där vill vi styra upp och bli bättre.

Sabine bekräftar att de naturligtvis vill ha nöjda företagare och även fortsätta klättra i Svenskt Näringslivs ranking. Hon har som sagt ett uttalat uppdrag att öka kommunikationen mellan kommun och företag, men det finns mycket kvar att arbeta med.

- Sen finns det massa annat också, bland annat en entreprenörskapsskola, kompetensförstärkning för få- och emansföretagare samt ett jätteprojekt där vi tittar på företagsutveckling genom ledarskapsutveckling. Där ser jag ett jättehäftigt projekt i regionalperspektiv, att ta med grannkommunerna och få med fler företag i den storleken. Där tror jag det finns en del att ta tag i. Det finns mycket kvar att göra, men med de erkännanden vi nu fått vet jag att vi är på rätt väg. Det känns toppen. ●



Nyföretagarens ABC

33 tips för dig som har en idé

Att starta ett eget företag kan verka både svårt och lite skrämmande. Som tur är finns det gott om hjälp att få. Här är en lista på myndigheter, forum, communitys, stiftelser och organisationer som erbjuder allt från kunskap till finansiering.

A

Almi

Statligt bolag som erbjuder finansiering och rådgivning till innovatörer, nya företag och redan etablerade företag som vill utvecklas.
almi.se

Arena för tillväxt

Arena för Tillväxt är ett samverkansprojekt mellan ICA, Swedbank och Sveriges Kommuner och Landsting som syftar till att främja lokalt och regionalt tillväxtarbete.
arenafortillvaxt.com

B

Bolagsverket

Bolagsverket registrerar företag och tar emot årsredovisningar. Har register med företagsfakta.
bolagsverket.se

C

Coompanion

Nätverk för rådgivning, coaching och utbildning för de som vill driva företag tillsammans.
coompanion.se

Connect Sverige

Nätverk för företagsutveckling. Ideell organisation som stimulerar utvecklingen av tillväxtföretag genom att sammanföra entreprenörer med kompetens, kapital och nya marknader.
connectsverige.se

D

Driftig.nu

Driftig är ett nätverk för kvinnliga företagare och ledare.
driftig.nu

Driva eget

Inspiration och råd för dig som ska starta eget, eller driver ett småföretag.
driva-eget.se

Drivhuset

Drivhuset hjälper högskole- och universitetsstudenter att starta och driva företag.
drivhuset.se

E

Egenfirma.se

Forum för nystartade företag eller dig som är på väg att starta eget.
egenfirma.se

Entreprenör

Svenskt Näringslivs tidning för företagare.
entreprenor.se

Esbri

Spriker forskningsbaserad kunskap om entreprenörskap, innovation och småföretag.
esbri.se

Epo

Europeiska patentverket. En mellanstatlig organisation för de europeiska länderna som granskar och beviljar patent med giltighet för enskilda länder i Europa.
epo.org

F

Funded by me

Finansieringstjänst för ditt projekt eller affärsidé genom så kallad crowdfunding.
fundedbyme.com

Företagarna

Företagarorganisation som erbjuder rådgivning, försäkring samt företagsnätverk till företagare.
foretagarna.se

Företagande.se

Forum för dig som vill starta eller redan driver företag.
foretagande.se

H

Handelskamrarna

Samlar Sveriges handelskammare som hjälper till med kontakter, nätverk, råd, utbildning.
cci.se

I

Innovationsbron

Utvecklar och investerar i blivande innovativa tillväxtföretag.
innovationsbron.se

Innovation online

Webbaserad utbildning för den som har en idé och vill vidareutveckla den till ett företag.
innovationonline.se

K

Kickstarter

Finansieringstjänst för ditt projekt eller affärsidé genom så kallad crowdfunding.
kickstarter.com

L

Länsstyrelserna

Samlar landets Länsstyrelser.
lansstyrelsen.se

M

Mitt företag

Webbplats för företagare och dig som vill starta ett företag.
mittforetag.com

N

Norrlandsfonden

Stiftelse som arbetar med att främja utvecklingen bland företag i norra Sverige.
norrlandsfonden.se

Nyföretagarcentrum

Råd, vägledning och seminarier för dig som vill starta ett företag.
nyforetagarcentrum.com

P

PRV

Patent- och Registreringsverket. Svensk myndighet som efter ansökan ger skydd och ensamrätt till tekniska idéer (patent), varumärken och design.
prv.se

S

Småa

Sveriges största arbetslöshetskassa för företagare.
smakassa.se

Starta eget

Forum för dig som vill starta eget företag.
starta eget.se

Svenskt Näringsliv

Arbetar med opinionsbildning och kunskapsspridning, utvecklar nya idéer och tar fram förslag för att skapa ett bättre klimat för företagsamheten i Sverige.
svensknaringsliv.se

Svenska uppfinnareföreningen

Världens äldsta uppfinnarförening. Grundades 1886 av polarfararen och patentingenjören Salomon August Andréé.
uppfinnare.se

T

Tillväxtverket

Arbetar för att främja företagande, entreprenörskap och regional utveckling.
tillvaxtverket.se

U

Ung företagsamhet

Samlingsplats för unga blivande företagare.
ungforetagsamhet.se

Ungas innovationskraft

Ungas Innovationskraft är ett program som drivs av Tillväxtverket och Vinnova. Syftet med programmet är att möjliggöra att fler unga förverkligar sina idéer samt tillvarata ungas perspektiv för ökad innovationskraft i Sverige.
ungasinnovationskraft.se

V

Verksam.se

Portal av flera samarbetande myndigheter med information om att starta, driva och avveckla företag.
verksam.se

Vinnova

Stödjer forskning och utveckling samt att ny kunskap blir praktiskt användbart.
vinnova.se



SPARBANKERNA

Sveriges drygt 60 sparbanker runt om i landet är annorlunda banker med en gemensam värdegrund baserad på ett lokalt samhällsengagemang. Varje Sparbank har i sin verksamhetsidé inbyggt ett hållbart sätt att bedriva bank, till exempel genom att se till att pengarna kommer till nytta för sparbankens verksamhetsområde genom den lokala kreditgivningen. En sparbank är en lokal bank till skillnad från andra banker vilka har lokala bankkontor. Sparbankerna har inga enskilda ägare som kan kräva vinstutdelning, utan vinsten stannar kvar i sparbanken till nytta för banken, kunderna och samhället. En sparbank har en möjlighet att avsätta delar av vinsten till näringslivsutveckling, idrott, kultur, skola och annat som skapar livskvalitet och trivsel i bankens verksamhetsområde.

De allra flesta sparbanker erbjuder Swedbanks produkter och tjänster och samarbetar även kring IT och administration. Det orangea myntet med den klassiska sparbankseken i Sparbankernas logotyp symboliserar just detta samarbete mellan Swedbank och Sparbankerna.

Tillsammans är sparbankerna den femte största aktören på den svenska bankmarknaden.

Sparbankerna

