



# strukturum

information juni 2006

## Strukturum i Jokkmokk AB

- är ett partnerskapsägt utvecklingsbolag som till lika delar ägs av Jokkmokks Kommun, Vattenfall AB, Företagarna i Jokkmokk samt Sparbanken Nords Näringslivsstiftelse.
- har uppdraget att driva och utveckla näringslivsarbetet i Jokkmokks kommun.
- ska verka för att stärka det lokala näringslivets villkor och utveckling samt stimulera till och underlätta nyföretagande.
- ska vara partipolitiskt obunden.
- ska verka för en hållbar långsiktig utveckling i kommunen och ett minskat beroende av de dominerande arbetsgivarna.

## Strukturums vision

*"Strukturum är den naturliga ingången och mötesplatsen för utveckling och arbetar för ett differentierat näringsliv i ständig tillväxt."*

## Missa inte fredagskaffet!

Det är några gånger kvar innan semesteren att träffas och dricka fredagskaffe mellan kl 8 och 9 på Strukturum. Fredag den 30 juni är sista gången före semesteruppehållet. Vi kör igång igen i mitten av augusti.

Alla som är intresserade av företagsfrågor är varmt välkomna!

Välkommen att kontakta oss!

 strukturum

Köpmangatan 19

Postadress.

Box 19, 962 21 Jokkmokk

Tfn 0971-172 74, 171 99. Fax 0971-103 44



## Morgonkaffe på Strukturum

Varje fredag dricks det morgonkaffe och diskuteras företagande och företagandets villkor på Strukturum. Alla som är intresserade av företagsfrågor i kommunen är välkomna. Temat för denna träff var solcellstillverkning i Porjus och 21 personer samlades för att träffa en ny Jokkmokksföretagare, dansken Peter Melchior Rödder, som är på väg att starta solcellspaneltillverkning i Porjus. TEXT&FOTO: LIZA PÅVE

Klockan åtta, den första fredagen i juni, är kön vid kaffeautomaten på Strukturum lång. Allt mellan 5 till uppåt 20 personer brukar dyka upp. Idag, kanske för att en intressant företagare från Danmark är på väg att etablera sig i Porjus och nu är här för att berätta om det, har ett 20 tal enskilda företagare, politiker och övriga sluttit upp.

– Vi annonserar på hemsidan och i skyltfönstret att vi har kaffepannan varm på fredagsmorgnarna, säger Annika Almqvist på Strukturum. Ibland, som idag, har vi speciella teman och även det lägger vi ut på hemsidan och i skyltfönstret.

– Vi började med träffarna på prov fram till semesteren och kommer att fortsätta med mötena juni månad ut. Det har fallit väldigt väl ut och det finns önskemål om att vi ska fortsätta. Det har varit och är jättetrevligt, så vi kommer bara att göra uppehåll under semesteren och sedan starta igen i mitten på augusti.

## Dagens tema – solcellstillverkning i Porjus

För en tid sedan fick Peter Melchior Rödder från Åhus i Danmark veta att inventa-



Peter Melcheor Rödder etablerar sig i Porjus.

rierna från före detta Sun Peaks verksamhet i industrihuset i Porjus var till salu. Det har lett till att det nu kommer att startas verksamhet i samma lokaler.

Han driver ett konsultföretag och jobbar med förnyelsebara energikällor. Med världen som sin arbetsplats har han varit med och utvecklat nya lösningar för bland annat SIDA, Unicef och Unesco.

– Jag jobbar med praktik- och strategi-frågor i utvecklingsländer och försöker utveckla nya metoder för elförsörjning. Det handlar om att ta fram ny projektdesign inom solcellsteknologi, säger han. →



## Morgonkaffe på Strukturum

Bland annat nämner han länder som Kina, Vietnam, Polynisien och länder på Afrika kontinent där han främst bedrivit och fortfarande bedriver verksamhet.

Med fokus på Europamarknaden, i första hand Tyskland, Spanien och Italien där efterfrågan är stor, kommer han att i augusti starta upp solcellspaneltillverkning i Industrihuset i Porjus.

– Vi kommer starta i mindre skala. Än har vi inte fått alla maskiner vi behöver. Bland annat saknar vi en laminator som är 14 meter lång och därmed inte får plats i byggnaden. Vi håller på att diskutera möjligheterna att få mer utrymme.

Att tiden är knapp för att hinna starta upp i mitten av augusti ser inte Peter Melchior Rödder som ett problem.

– Det är ett realistiskt tidsperspektiv.

**Till en början** kommer åtta personer anställas för framställningen av två panelmodeller som i större volymer ska transporteras ut i Europa. Anställda kommer rekryteras från Jokkmokk, Porjus och Gällivare.

– Inom minst ett år kommer arbetskraften ha fördubblats, så vid årsskiftet hoppas vi ha 16 anställda som vi sen hoppas ska bli ännu fler.

**Solcellspaneltillverkningen** som bedrivs i Gällivare av GPV, Gällivare Photo Voltaic, och Arctic Solar, ser han inte som konkurrenter.

– Marknaden är enorm tre till fyra år framåt. Samarbetet oss emellan är gott. De är viktiga leverantörer i Europa och också intresserade av att hjälpa till att få igång vår verksamhet i Porjus.

Peter Melchior Rödder säger att han är imponerad av uppbackningen och den positiva responsen han fått från olika håll i kommunen och från annat håll.

– Vattenfall, Strukturum och Jokkmokks kommun har varit enormt bra. Utan det goda bemötandet från dem så hade det varit tufft, säger han.

**Sture Hedin**, ordförande i Strukturum, avslutar frukostmötet med att önska den nya företagaren i Porjus välkommen till kommunen.

– De öppna diskussionerna och företagspresentationerna har varit jättebra under våren. För varje vecka blir vi fler och fler så vi kör på. Varje fredag.



Ulf Seger och Tomas Sundkvist, två av Heboverkens tre delägare.

## Heboverken kör för fullt!

**Heboverken slog upp portarna på nytt i mars till festligt invigningsbaluns. Med en ombyggd och ultramodern varmförzinkningsanläggning och en liknande verksamhet i Dalarna i rockärmen har de nya ägarna, Tomas Sundkvist, Ulf Seger och Hans Sundkvist gott om framtidstro.**

– I varmförzinkningen ökar vi varje vecka, vi slår det ena produktionsrekordet efter det andra, berättar Tomas Sundkvist.

Heboverken har nio anställda och många av dem har tidigare arbetat på anläggningen.

– Vi har fått tillbaka ett kanongång, konstaterar Tomas Sundkvist nöjt.

– Vi har kommit igång bra i Norrbotten och Nordnorge och allt lutar åt att det blir tvåskift efter semestern. Hittills har vi inte tordats gå ut bredare men nu börjar vi vara varma i kläderna.

Under inkörningsperioden har den nya tekniken testats och allt har fungerat bra. En del av personalen har varit på utbildning vid förzinkningsanläggningen i Smedjebacken, som Ulf Seger ägt sedan 1997.

– Antagligen kommer resten av personalen också att utbildas i Smedjebacken, säger Ulf Seger.

### Spiller av sig på andra företag

Att det är full aktivitet Kiruna, Gällivare och Malmberget märks tydligt, det kommer mycket gods därifrån. Verksamheten på Heboverken har fått positiva effekter för ett flertal andra företag i Jokkmokk. Bland annat har ett av de lokala åkerierna

redan nu körningar två dagar i veckan med minst en bil. Efter semestern lär turerna bli dagliga för att klara leveranserna av förzinkat gods.

– Vi lobbar kraftigt för de lokala företag som finns i Jokkmokk hos de nya kunder vi skaffat. Redan nu spiller det över på Allmek med flera och det känns roligt, tycker Tomas Sundkvist.

### Positivt samarbete

Framtiden ser ljus ut tycker ägarna. Tomas Sundkvist tycker att allt pekar åt rätt håll.

– Norrbotten är ett av de starkaste tillväxtlänen i hela Sverige och efter semestern drar vi igång en stor kampanj riktad mot Västerbotten och Nordnorge. Dessutom vet vi att vi har produkter på ingående och då blir det tvåskift direkt, säger Sundkvist.

– Vi är kanonnöjda både med anläggningen och med den personal vi rekryterat. Vi är också nöjda med samarbetet med samtliga inblandade här i Jokkmokk – kommunen, Inlandskraft, Strukturum och de andra lokala företagen – det har varit positivt hela vägen.



# Engelsk marknad inom räckhåll

Kerstin och David Carpenter, som flyttat från England till Murjek, har startat företaget MMP Travelapland AB – en länk för svenska företag som vill nå engelsktalande marknader.

– Vi har mycket kontakter vi kan använda. Det är alltid lättare för engelsktalande som förstår system, kontaktvägar och fallgropar att hitta rätt kanaler för olika produkter, säger David Carpenter.

Han menar att oavsett om det är hantverk, tekniska produkter eller paketerade upplevelser finns det stora och intressanta marknader i väst. Inte minst besöksnäringen har en potentiell marknad i England. Av egen erfarenhet, efter 20 års turistanter i kommunen, vet Carpenters att det inte är helt lätt hitta allt som finns och erbjuds i Jokkmokk.

– Vill man göra mer affärer räcker det inte att ha en svensk hemsida. Folk som går in på en engelsk resebyrå vet oftast inte vad de vill ha – ska en resebyrå marknadsföra dig blir det som att leta efter en nål i en höstack. Vi kan hitta folk som vill köpa det som finns i Jokkmokk, kontakta dem och sälja så att de förstår vad som erbjuds, säger David Carpenter.

– Det finns en god marknad att nå direkt, inte minst genom fiske- och jaktklubbar. Många engelsmän har pengar att spendera men de vill ha ett bekvämt resande – i nuläget vet de varken vem de ska prata med eller vad de behöver. Många skulle komma om de hade en bra kontakt. Vi vill inte vara resebyrå utan mer samordnare som kan ge rätt information utan att det blir missförstånd på vägen, förtydligar han.

Kerstin Carpenter berättar att engelsmän gärna hyr hus i andra länder under semestern.

– Många som reser vill ha något annorlunda, de vill inte bo på stora hotell utan hellre hyra boende privat. För oss är dessa människor lätta att hitta. Det finns och händer så mycket i Jokkmokks kommun just nu men det är inte alls lätt att hitta information om det, konstaterar hon.



Kerstin och David Carpenter ser stora möjligheter för jokkmokkska företag på den engelska marknaden. Deras nätverk sträcker sig också till Tyskland och det kan bli nästa steg så småningom.

## Översätta – för vem?

Att översätta sin hemsida till engelska är en bra början men inte alltid tillräckligt. Kerstin Carpenter har kunnat konstatera att en del översättningar, även om de formellt är riktiga, varken har rätt stil eller rätt ordval. Språket är inte alltid attraktivt eller ens modernt. Men att göra en direktöversättning av den svenska informationen är sällan tillräckligt. I vissa lägen bör hellre en ny text skrivas för den engelsktalande målgruppen.

– Att skriva traditionellt räcker inte för att väcka intresse. Det kan också ge en image som inte alls är rätt. Man måste tänka på i vilken åldersgrupp och vem personen man vänder sig till är. Det är olika beroende på målgrupp och personlighetstyp hur de vill tilltalas och vad de attraheras av, menar Kerstin Carpenter

Detsamma gäller för vilka ord som ska anges för att engelsktalande ska hitta företaget via sökmotorer.

– Eftersom de inte känner till Sverige och hur folk här talar engelska, och svenskar i sin tur inte vet vilka fraser och ord en engelsktalande söker på internet,

blir det svårt att hitta och nå ut med informationen, konstaterar David Carpenter.

## Skyltfönster mot engelska marknaden

David har gjort webbportal – ett skyltfönster för i första hand Jokkmokks kommun – anpassad för den engelska marknaden, där intresserade företag erbjuds att marknadsföra sig.

– Det är en knutpunkt där företag i området kan annonsera och där besökaren kan länkas vidare till de enskilda företagen, förklarar David Carpenter.

Förutom marknadsföring via webben och anpassade texter för den engelska marknaden kan MMP Travelapland också bistå med råd och kunskap kring andra praktiska, juridiska eller marknadsföringsmässiga frågor, exempelvis om lagerhantering, leveranser och kontraktsskrivning.

– Det kan vara högst individuellt vad företag vill ha hjälp med, menar David Carpenter som hoppas att intresset bland Jokkmokks företag är stort för den anglosaxiska marknaden, och då i första hand de brittiska öarna.

## Jokkmokk klättrar på listorna

Svenskt Näringslivs enkät om företagsklimatet 2005 visar att Jokkmokks kommun klättrat 13 platser. Förra året blev det 15 platser uppåt. Det betyder att vi gått från 267:e till 239:e plats under två år. Det visar att det är på väg åt rätt håll vilket är väldigt positivt för företagen i kommunen. Det visar också att det finns mycket mer att göra.

På tidningen Affärsvärldens lista på tillväxtregioner kan fler positiva signaler utläsas – Jokkmokk ligger på 4:e plats i landet. Åtta av de tio första regionerna ligger i Norrland.

# Mats Fixare

## trivs med att hjälpa till

**Skomakarens barn får det sista. Trots att Mats Larsson är en riktig fixare har han inte hunnit bygga färdigt altanen till familjens eget hus. Och då har han ändå bott där i över sex år. Det var då han startade företaget Mats Fixare.**

TEXT&FOTO: LIZA PÅVE

Upphängning av gardinstänger, snöskottning, byta däck på bilen, lacka om vardagsrumsbordet. Det fixar Mats. På firmabussen står det snickeri, ombyggnation och reparation. Han gör skäl för sitt namn denna Mats Fixare.

För sex år sen pratade Mats Larsson med en äldre tant. Det var på den tiden då han harvade runt på olika snickerifirmor och jobbade för andra, inte för sig själv.

– Hon sa till mig att hon hade problem att leja någon att göra enklare jobb i hemmet. Det kunde handla om en så enkel sak som att laga köksstolarna. Ur det samtalet växte min affärsidé fram.

### Hektisk tid

Första halvåret gick si sådär men sen började det rulla. Och nu rullar det på mer än någonsin.

Sommaren i sig är en hektisk tid för hantverksarbetare. Mats har sex anställda som gör jobb runt om i kommunen och länet under årets högsäsong. Men det är inte bara om somrarna som det går bra.

– Jag har i princip inte haft semester sen jag startade eget. Jobb finns det gott om och jag gillar att jobba. Men på helgerna släpper jag helt om det inte är något väldigt akut. Och när det är jakt så då är det jakt och då får det vara vad det vill, säger han och sneglar ned från köksbordet på sin trädskällare som han använder vid jakt på skogsfågel.

I kommunen finns många som driver byggföretag. Men Mats säger att han nog är ensam om sin idé i just Jokkmokk.

– Jag gör nog det mesta kan man säga. Men det enda jag inte rör är tapetsering, måleri, eldragning och rörmokeri. Jag har som princip att inte klampa in på andra yrkesområden.

Mats Larsson



### Pappan var snickare

Mats Larsson har alltid bott i Jokkmokk förutom då han gick gymnasieprogrammet bygg- och anläggningsteknik i Malmberget. Snickeri har funnits med sen barnsben då pappan hade samma yrke.

– Jag trivs med att snickra och fara runt och hjälpa folk. När äldre människor vill ha hjälp är det bara att göra som dom säger trots att jag själv kanske skulle ha gjort annorlunda. Bara kunden är nöjd så är jag nöjd.

### Timrade trädgårdsmöbler

Ytterligare en nisch som Mats Fixare riktar in sig på är timring av trädgårdsmöbler, blombänkar och grillbänkar. Ringer någon och beställer timringar finns det sällan på lager. Och där kommer garaget på Älvsborgsvägen 36 in i bilden och så även soprummet där spånsugen får bo då den inte är ute på jobb.

– Jag har alltid hållit till i garaget, i synnerhet då jag timrat beställningsjobben. I fjol blev det nästintill kris då kommunen beställde tio bord och bänkar som skulle vara målade och klara inom två veckor. Jag har insett att garaget är för litet.

I sommar kommer Mats hyra en lokal där de anställda har tillgång till fikarum och omklädningsmöjligheter.

– Jag hyr till en början i tre månader sen får vi se hur det blir.

Om verandan till det egna huset blir klar i sommar eller inte har Mats svårt att svara på.

– Vi får se hur det blir med den saken. Men nu ska jag i alla fall iväg och montera upp trämarkiser åt en kund, säger han och rättar till kepsen på huvudet.



## Give Jokkmokk a chance!

...brukar jag säga till mina f.d. studiekamrater och andra när jag försöker få dem att flytta hit.

Jag tror att många i Jokkmokk kanske har underskattat att det faktiskt finns folk därute som kan tänka sig att flytta hit. Universitetsstäderna är överfulla med välutbildade människor på hugget, som kan flytta hit för ett bra jobb och en meningsfull fritid. I Jokkmokk är man dessutom inte rädd att satsa på yngre förmågor, projektledare m m, vilket bidrar till en framåtanda och kreativt klimat i många led som gör det oerhört kul att jobba!

Undertecknad kom hit för ett par år sedan via ett traineeprogram, och är kvar än och trivs mycket bra! Jag har under dessa två år jobbat en hel del med rekrytering och sett att det inte alls är omöjligt att locka folk hit, även om de inte har någon som helst anknytning till orten. Det gäller bara att visa upp orten från dess bästa sida och framhäva fördelarna med att bo här. Ofta kan det då vara viktigt med sysselsättning för respektive, och då kan Kunskapens Hus med de mycket goda studiemöjligheter och breda utbud som vi erbjuder vara ett alternativ.

För att ytterligare understryka min tes om att det faktiskt går att få hit folk, så vill jag nämna att vi genom kostnadseffektiv marknadsföring fått närmare 60 sökande till den nya utbildningen på Kunskapens Hus, KY Distributionselektriker varav många är från övriga delar av landet!

Tomas Stens  
Chef/Rektor Kunskapens Hus