



strukturum

information december 2007

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.

Strukturums vision

"Strukturum är den naturliga ingången och mötesplatsen för utveckling som leder till ett differentierat näringsliv i tillväxt."

Verksamhetsidé

"Strukturum är den drivande och samlande kraften för kommunens näringslivsutveckling."

Nytt uppdragsavtal

Strukturum har tecknat nytt avtal med kommunen som innebär att Strukturum har uppdraget att arbeta med företagsutveckling i Jokkmokks kommun till och med juni 2011. Alla branscher är viktiga i en liten kommun som Jokkmokk men vi har några branscher som vi prioriterar extra. De är besöksnäring, energi, livsmedel och handel med servicenäringar. Prioriteringen kan komma att förändras under perioden beroende på vad som händer i kommunen och omvärlden.

Fortsättning på nästa sida



Välkommen att kontakta oss!

 strukturum

Köpmangatan 19

Postadress.

Box 19, 962 21 Jokkmokk

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



Har man som Martin och Britt-Inger Karlsson jobbat tillsammans varje dag i 26 år vill man gärna gå i pension samtidigt när tiden är inne. Jakten på en efterträdare har därför börjat.

Papperslappen söker ny ägare

Tillverkning av tennprodukter och försäljning hantverk på Föreningsgatan; tenn, ur och guld på Storgatan; och sedan utökning med leksaker, bok- och pappershandel och spelbutik på Köpmangatan. Det är historien i korthet från 1981 och framåt för Martin och Britt-Inger Karlsson på Papperslappen.

– Det var inte planerat att vi alls skulle ha butik då vi startade tenn tillverkningen 1981 men folk kom ändå och plötsligt hade vi hemslöjd i läder, näver, horn och trä. Vi hade ett otroligt sortiment på näverlampor och hornknivar. Folk kom från när och fjärran bara för att titta, minns Martin Karlsson.

Han kommer ihåg 1980-talet som ett enda race i branschen, hemslöjd var mäktiga populära. I slutet av 80-talet fanns plötsligt en handfull hemslöjdsbutiker i Jokkmokk, man stod till och med längs vägarna och sålde. Överretableringen var ett faktum.

– I den vevan slog Guldkornet igen och folk frågade oss om batteribyten och annat så 1989 bestämde vi oss för att delvis byta bransch. Vi sålde ut hemslöjden och köpte

konkurslagret från gamla Guldkornet.

1993 flyttades butiken till Cityhuset där Martin knogade på med tenn tillverkningen och Britt-Inger sålde klockor och smycken.

– 1997 fick jag en arbetsskada och blev tvungen sälja tennsmideriet och hipps blev tvungen köpa Papperslappen, och det får vi dras med fortfarande, summerar Marin skrottande.



Papperslappen

söker ny ägare

Tiderna förändras

Martin och Britt-Inger har fått bli varse att handlare hela tiden påverkas av yttre faktorer som inte kan förutses. Efterfrågan styr etableringarna. Allt hänger ihop och för att överleva är man tvungen att följa med.

– Det går inte att köra sitt race rakt fram utan man måste anpassa sig till verkligheten. Det var jättekul att hålla på med hemslöjd och vi hade goda relationer med både sameslöjdare och andra slöjdare. Numera finns ingen riktig hemslöjdsbutik i Jokkmokk, konstaterar Martin.

– Fast nu har jag sett i inredningstidningar att hemslöjd är på väg att bli inne igen, inflikar Britt-Inger.

Söker efterträdare med ljus och lycka

Tiderna förändras och åren går. De har jobbat tillsammans alla år och börjar nu se fram emot att gå i pension samtidigt. Ambitionen är att hitta någon som vill ta över så att inget av butikens service och utbud försvinner från Jokkmokk.

– Vi söker en efterträdare med ljus och lycka men är väldigt måna om att alla butikens delar ska finnas kvar i framtiden, även ur och guld. Det behöver inte vara precis här men huvudsaken det finns kvar i Jokkmokk, det vore negativt för orten om något försvann. Vi har urmakare som jobbar åt oss, det säljs förlovnings- och vigselringar och orten behöver den servicen. Varje sällanköpsvara som försvinner kommer inte tillbaka. Vi sitter inte i sjön men vi är lite bekymrade, menar Martin Karlsson som är lite konfunderad över hur handeln i Jokkmokks ska fortleva i tider då konkurrensen från kusten är hård.

– Att vi inom handeln ska kunna stoppa den utvecklingen, det mäktar vi inte. Jag har tyvärr inget bra förslag på vad som ska rädda handeln i Jokkmokk.

Roligt alla dagar

Att vara företagare är en livsstil och att dessutom ha butik är ytterligare en variant. För spelets skull måste butiken ha öppet sju dagar i veckan. Men även om arbetstimmarna är många så har makarna Karlsson stortrivts.

– Det här är ett roligt jobb, ingen dag är den andra lik. Det är kul att gå på jobbet, tycker Britt-Inger och Martin håller helhjärtat med.

Coachprogrammet avslutat

Ett halvårslångt coachprogram avslutades i oktober där 57 personer, företagare eller blivande företagare, på ett eller annat sätt varit involverade. Aktiviteter som rådgivning, seminarier och utbildning i främst ekonomi samt andra mer företagsspecifika utbildningar har ägt rum.

– Vi har haft välbesökta seminarier och informationskvällar och kommit i kontakt med många som aldrig vänt sig till Strukturum tidigare. Det känns roligt, tycker Anna Nilsson, Strukturum.

Sexton personer har deltagit i coachdelen som framförallt innehållit företagsutveckling, ekonomisk coaching och andra utvecklingsinsatser. Tio av dessa har varit kvinnor.

– Coaching har varit ett uttalat önskemål från kvinnor. De är ofta mer intresserade av att utveckla sin roll och sin produkt, lite mjukare frågor, medan män mer vill se den direkta nyttan i sysselsättning eller i ekonomiska resultat, säger Anna Nilsson.

– Alla de som deltagit i coachprogrammet kanske aldrig startar företag medan somliga direkt bildar enskild firma eller aktiebolag. Några blir deltidsföretagare medan andra nöjer sig med att skaffa f-skattsedel. Det är inte alla som registreras hos bolagsverket så de syns inte i statistiken.

Mer pengar till utvecklingsinsatser

Projektet har finansierats via arbetsförmedlingen, kommunen och EU vilket gett större möjligheter för Strukturum att bistå nyföretagarna.

– Det har helt enkelt funnits mer pengar för att kunna hjälpa enskilda företag. Tiden är ofta knapp för många företagare och tack vare de extra resurserna har vi kunnat tillgodose olika behov och lösa mycket av företagens problem, förklarar Anna Nilsson.

Att fler vågar ta steget att bli företagare känns förstås glädjande och Anna menar också att då företagen får bättre förkunskaper blir de också mer livskraftiga.

– Utländska företagare har lite andra mer grundläggande frågor kring det svenska systemet. Vi försöker alltid främst använda lokala coacher. Det finns otroligt mycket folk med kunskap inom kommunen och tillsammans kan de hjälpa varandra att knyta kontakter.

Nya projekt söks

Nu har Strukturum två projektansökningar inlämnade för att förhoppningsvis kunna möta nyföretagarnas behov även fortsättningsvis. Riktigt hur och vad det framledes kommer att bli är lite för tidigt säga, bara att någon form av fortsättning är aktuell.

forts. från föregående sida

Nytt uppdragsavtal

Företagslots

Det nya uppdragsavtalet innehåller många delar och en av dessa avser funktionen företagslots. Kommunen har gett Strukturum i uppdrag att förmedla kontakter mellan företag och myndigheter, till exempel att lotsa företagare som har frågor till rätt person/avdelning inom kommunen och andra myndigheter. Strukturum har även under tidigare år arbetat på det sättet men nu är det tydliggjort i avtalet. All personal delar på uppgiften och kontakt får du enklast på 0971-172 74 och info@strukturum.se eller på våra direktnummer/mail.

Jokkmokks skinkfabrik och rökeri expanderar...

Alltsedan 1940-talet har rökning av skinka utgjort ett komplement till tillverkningen av Jokkmokkskorven.

Olika trädslag och rökprocesser ger olika smaker, Jokkmokks sälj-, al- och lavarökta produkter smakar därför inte på samma sätt. Gemensamt är dock att de röks enligt gamla samiska traditioner.

– Jokkmokksrökeriet är utvecklat och byggt på plats efter gamla principer och traditioner men anpassat till industriell drift. Dessutom har vi nu i samarbete med Jokkmokks kommun byggt en ny skinkfabrik, berättar Magnus Kvickström, Jokkmokks Korv och Rökeri.

– Efterfrågan på Jokkmokks Korvs samtliga produkter är stort, men vi har valt att utöka produktionen av skinkor. Det känns roligt att med bra personal och toppmodern fabrik kunna producera varor som kunderna uppskattar i hela landet. Att vi sen ligger i Jokkmokk är ett stort plus, säger Magnus Kvickström.

...och Jokkmokks Chark gör detsamma

Även Jokkmokks Chark har byggt ut lokalerna och installerat en ny köttfärslinje med frystunnel och vakumpack. Den ska i första hand förse Viltpolen med djupfrysade köttfärsprodukter.

Den nya köttfärslinjen portionerar köttfärs i 500 gram, fryser, vakumpackar och etiketterar, berättar Anders Jonsson på Jokkmokks Chark.

Siktet är inställt på att den nya linjen ska producera 200 ton köttfärsprodukter per år.

– Om vi når dit vet vi inte ännu, men det är i alla fall ambitionen, säger Anders Jonsson.

Precis som tidigare produceras hamburgare, lövstek och kebab under det egna varumärket Grahns. Därtill kommer legoproducerat livsmedel åt andra företag.

Personalstyrkan är oförändrat fyra personer, plus ägarna Håkan och Ewa Grahns.



Det är inte alla som klarar av att jobba och leva ihop, men det gör Christer och Anna Högström. Semestrar en vecka per år gör de däremot var för sig, en av dem måste alltid hålla ställningarna på jobbet.

Preem med 80-åriga anor

80 år – tredje generationen i Jokkmokksbornas tjänst – det epitetet kan helt sanningsenligt sättas på Enboms Bensin och Fritid, som numera kort och gott kallas Preem och drivs av Anna och Christer Högström.

Det var Annas farmor och farfar som startade firman 1926, då med både taxi- och bussrörelse, lantbrevbäring och bensinstation. Sedermera övertog Annas föräldrar verksamheten. De avvecklade buss- och taxidelen men satsade istället på fritidsprodukter som båtmotorer, motorcyklar och snöskotrar samt drev bilverkstad. Men i mitten av nittioalet började orken tryta och Anna styrde kosan hemåt från Luleå med sin Christer.

– Vi bestämde oss för att fara upp och prova, att ge det fem år, berättar Anna.

– Det var en chansning men vi tog över en inarbetad firma, om än på våra villkor. Vi jobbade med mamma och pappa i två år innan vi 1998 tog över definitivt och det betydde förstås jättemycket att få starta så.

– Ivar har väl inte riktigt släppt ännu, han pryar fortfarande här en helgdag i månaden, skrattar Christer.

Sortimentet förändrades radikalt

Var tid skapar sina förutsättningar och Anna och Christer insåg tidigt att de var tvungna att anpassa verksamheten efter förutsättningarna. Sortimentet förändrades rätt radikalt. Skotrar och andra kapitalvaror fick stryka på foten och idag är Preem kort och gott en kvarterskiosk med bensin, enligt deras sätt att se det. De har hållit kvar vid det bilistiska med ett hyfsat reservdelslager, kan erbjuda däckservice

men i övrigt är det kiosken samt video- och biluthyrning som står för intäkterna.

– Vi har styrt bort kapitalvarorna som är tungt att ha på liten ort. Det är för små marginaler och för dålig omsättningshastighet. Det är nog bara servicehandeln som kommer att överleva på små orter som Jokkmokk, inte kapitalvaruhandeln, tror Christer.

Att det funkar med tre mackar i Jokkmokk är smått anmärkningsvärt.

– Vi säljer ungefär 20 procent av drivmedlet i Jokkmokk. Läget är kanske inte det bästa men vi har trogna kunder och jobbar på två, så vi lever inte på våra stora inkomster utan på våra små utgifter, konstaterar Anna.

2005 utökades verksamheten med hyrbilar och i dag finns ett femtontal, lite beroende på var bilarna lämnas igen. En bil kan hyras i Malmö och lämnas i Jokkmokk.

– Först när vi började med hyrbilar sågs vi nog lokalt som en konkurrent. Nu har vi båda sett fördelarna och för alla jokkmokksföretag har det varit positivt, det finns alltid bilar att hyra så för dem har det blivit enklare. I det här fallet kan man nog prata om en hälsosam konkurrens, menar Christer.

Framtiden för handeln i Jokkmokk oroar. Anna och Christer förutspår att det är servicebutikerna som kommer att klara sig bäst och de menar att sammanhållningen mellan handlarna måste stärkas. Helst skulle de vilja se en enda gemensam organisation som inte styrs på ideell basis.

– Vi måste arbeta med varandra, inte mot. God service och fler upplevelser för turister är det som kan utveckla Jokkmokk, säger Christer övertygat.

Outdoor Lapland & Laponiaguiden



Christian Heimroth, Outdoor Lapland, och Vidar Segerström, Laponiaguiden, vid Café Gasskas dörr.

– den nya generationens turistföretagare

Outdoor Lapland och Laponiaguiden är båda goda exempel på den unga turistföretagargenerationen i Jokkmokk. Med framtidstro, vilja att arbeta hårt i en bransch med ibland både osäker säsong och inkomst, är de även modiga nog att investera i lokaler.

Christian Heimroth, Outdoor Lapland, har förvärvat Lindfors Byggs f.d. fastighet och Vidar Segerström, Laponiaguiden, drev på för att bolaget Suorvavind, som han är delägare i, köpte CIVIC-huset i våras.

– Det är bra att turistnäringen också syns i egna fastigheter, att det inte bara är åkerier och andra entreprenadföretag som gör det, menar Christian Heimroth.

– Går det bra för oss tänder det säkert lusten hos andra yngre, tror Vidar Segerström.

Då Christian Heimroth flyttade från Varberg till Jokkmokk för åtta år sedan var det med ambitionen att starta eget. Efter fyra år och diverse olika säsongsjobb var han redo.

– Jag kom med nya ögon för området och såg potentialen. Eftersom jag alltid varit intresserad av äventyr och natur visste jag att alla ingredienser fanns. Jag förstod också snabbt att den enda vägen att gå var att sälja mot utländska researrangörer. Det går inte att sitta här och vänta på kunderna, menar Christian.

Under en utbildning för Laponiaguiden träffade han Vidar Segerström som uteslutande ägnade sig åt jaktturism, framförallt småviltjakt kring Årrenjarka men även neråt kusten. De såg samarbetsmöjligheter och tillsammans började de forsrännarguideutbildning i Kiruna. För andra året i rad har de nu kört forsränning i både Piteälven och Pärälven, en mycket populär aktivitet

för både bokade grupper och spontana besökare.

– Jag har haft både min mormor och min farmor som åkt sträckan men konstigt nog knappt några jokkmokksfamiljer. Ändå har vi erbjudit inlandsbanan ner och buss hem. Vi måste bli bättre på intern marknadsföring, konstaterar Vidar.

Café Gasskas blir aktivitetscentrum

I somras startade han Café Gasskas i den nyinköpta fastigheten. Fika och tillgång till Internet lockade långväga besökare men även ortsbor. Tanken är nu att Café Gasskas ska bli ett aktivitetscentrum, dit turister och andra kan komma för att få information om och köpa aktiviteter, främst av Laponiaguidens och Outdoor Laplands eget utbud, men även av andra företag som Vidar och Christian samarbetar med.

– Turistbyrån är inte någon försäljningsorganisation och de säljbolag som finns säljer innan gästen kommit. Vi kompletterar eftersom vi säljer till dem som kliver in på caféet. Det finns många så kallade "free individual travellers" som hittar hit på egen hand och aldrig är i kontakt med någon resebyrå, menar Christian.

I samband med vintermarknaden kommer Café Gasskas att hålla öppet och fungera som central upphämningsplats för olika aktiviteter.

– Många har hört av sig efter sommaren och tyckt att de fick bra bemötande och service hos oss. Bäst i Sverige faktiskt, berättar Vidar.

Under vårvintern arrangerar de båda företagen snöskoterturer i trakterna kring Skaite och Årrenjarka tillsammans. Christian erkänner att skoteraktiviteterna för hans del fått mogna fram.

– Jag har nog varit väldigt anti-skoter

men på åtta år har det hunnit förändras. Skoter är ett bra hjälpmedel men det är naturen som är upplevelsen. Under turerna gör vi också snöskoturer och upplever Årrenjarkas och Skaites kultur och historia, berättar Christian som just nu ansöker om att bli godkänd som arrangör enligt kvalitetsmärkningen Naturens Bästa.

– Det är trots allt en väldigt stor grupp som inte tycker att det är kul att åka skidor i fem mil. Och somliga är hundallergiker. För att nå en storslagen miljö ska man självfallet använda de transportmedel som finns, tycker Vidar.

Kvalitet och häftiga naturupplevelser

Som unga, med "framtiden för sig" som det brukar heta, har de visioner om både Jokkmokk och sina respektive företag. Framförallt vill de att Jokkmokk ska bli känt för bra äventyrsturism, kvalitet och häftiga naturupplevelser, och att detta ska präglade hela samhället.

– Vi vill att turismen ska öka i Jokkmokk och att den ska bli ännu bättre. Hela samhället får näring av turism. Men vi vill inta ha något finländskt stuk med massturism utan genuinare upplevelser där besökarna träffar människorna som bor här. Redan nu märker vi att det spillet över från Kiruna men att de gäster som får hundspansaktiviteter här får genuinare upplevelser än i Kiruna, där har verksamheten blivit nästan lite som att köra buss, konstaterar Christian.

Att kunna ha ett bra samarbete med varandra och andra tycker de är praktiskt och rentav nödvändigt.

– Det är skönt att kunna plocka in någon som är duktig. Man kan inte göra allt själv och inte heller ha någon anställd. Är vi ett bra gäng och vet vilka vi kan lita på, törs vi även sälja in större arrangemang, menar Vidar Segerström.