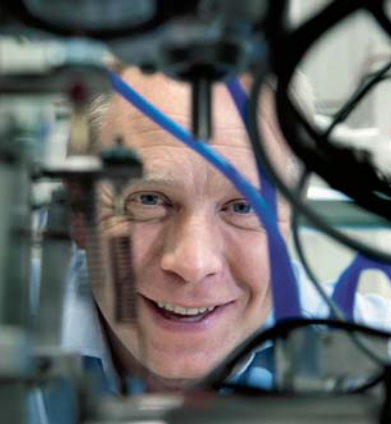




Vad hände sedan?

Uppföljning av 15 mottagare av
Anders Walls landsbygdsstipendium



Förord

Idag ser vi det som självklart att alla ska ha samma möjligheter till utbildning och till att förverkliga sina idéer. När jag växte upp var det inte lika självklart. Som ambitiös skolpojke från landet såg jag hur stipendier gick till studiekamrater från mer välbestämda hem. När jag på min 50-årsdag så hade möjlighet att avsätta pengar till en stipendiefond kändes det därför särskilt angeläget att instifta ett årligt stipendium till unga företagare på landsbygden och därmed bidra till landsbygdens utveckling.

Till hjälp i arbetet att få fram bra och entreprenörsinriktade kandidater till landsbygdsstipendierna har jag haft Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien, KSLA. Den kommitté som där utlyser stipendierna, samlar in förslag och nominerar kandidater har gjort ett utomordentligt bra arbete. Det kan jag konstatera bl a genom samvaron i det ”Wallumni-nätverk” i vilket alla stipendiater från alla övriga stipendieområden ingår och som träffas minst en gång per år.

Vi har under våra stipendieresor besökt många av stipendiaterna och då kunnat följa hur de har utvecklat sina företag och verksamheter. Jag har genom åren fått många vittnesmål om stipendiernas betydelse för företagens utveckling men tror samtidigt att umgänget och utbytet mellan stipendiaterna i Wallumni-nätverket har minst lika stor betydelse.

Med denna skrift som är ett samarbetsprojekt mellan Anders Walls Stiftelser och Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien vill vi till en bredare krets sprida kännedom om vad unga entreprenörer på landsbygden kan åstadkomma. Vår förhoppning är också att berättelserna i skriften kan inspirera fler unga människor på landsbygden att förverkliga företagsidéer.

Stockholm januari 2008



Anders Wall

Innehåll

	Förord	1
	Inledning – En fantastisk resa	3
JENNY SÖDERSTRÖM	Jenny siktar på Europatoppen	4
STEFAN STOLT	Stefan utökar stort – i Ukraina	6
JOHAN SMIDS	Johan ger kvarnen en helt ny roll	8
ERIK JOHANSSON	Njut och skjut på Hälje Gård	10
LENNART SJÖDIN	Röjarkungen drivs av att leda, lösa problem och organisera	12
JOAKIM RYDMARK	Joakim satsar stort på världsunikt hästkoncept	14
EVA STJERNSTRÖM, ANDERS CARLSSON	Nya användningsområden för Stjernströms Stavagran	16
OLA KARLSSON	Golfsatsning upphov till nya uppfinningar	18
JENS PERSSON	Stark tillväxt med små serier till stora företag	20
MARTIN POULSEN	Av stor betydelse för svensk industri	22
MAGNUS JOHNSON	Tekniksamordnare i snabbt växande familjekoncern	24
KENNETH ALNESS	Ständigt i frontlinjen för nya lösningar	26
SVEN NORUP	Ett nyckelhål till framtiden	28
MIKAEL CARLSTEN	Uppfinnar och utvecklar med fisket i centrum	30
LARS-GUNNAR OCH NILS-ERIK NILSSON	Småmaskinernas okrönte mästare	32
	Nominering av kandidater till Anders Walls landsbygdsstipendium	34
	Förslag till landsbygdsstipendiat	35
	Mottagare av Anders Walls landsbygdsstipendium	36

INLEDNING

En fantastisk resa

På uppdrag av Anders Walls Stiftelser och Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien har jag haft möjlighet att besöka 15 mottagare av Anders Walls landsbygdsstipendiater från 1990 och framåt. Allt i akt och mening att få veta ”vad hände sedan” d v s sedan de fick stipendiet.

Och nog har det hänt alltid. Alla – från Knislinge i söder till Lannavaara i norr – har utvecklat sina företag och verksamheter på sätt som väcker både förundran och beundran. Alla har expanderat varav några har växt till betydande storlek. De 15 stipendiaternas företag omsätter nu sammantaget gott och väl en halv miljard kronor

Detta är naturligtvis fantastiskt i sig och betydelsefullt både för landsbygdens och för hela landets ekonomi. För min egen del har det varit ännu mera fantastiskt att få möta alla dessa kreativa entreprenörer – pratsamma, trevliga, öppna och nyfikna men samtidigt med båda fötterna på jorden.

Mest slående är den mångsidighet som alla uppvisar som med stor säkerhet har sin grund i den landsbygdsmiljö som de är barn av. De flesta har många strängar på sin lyra. Lika slående är att klädkod och maner är fjärran från det vi dagligen ser i TV-kanalernas ekonomirapportering.

Med på denna speciella Sverige-turné har jag haft den duktige Skara-fotografen Janne Andersson som dock av praktiska skäl inte kunde delta vid alla besök. Bilderna på Erik Johansson, Lennart Sjödin och Jenny Söderström har jag därför tagit själv varför ingen skugga ska falla på Janne.

Kvarnsvedjan i januari 2008

Torbjörn Wennebro

JENNY SÖDERSTRÖM, LANNAVAARA ÄR 29 ÅR NÄR HON 2007 FÅR LANDSBYGDSTIPENDIET

”för att med kreativitet och stor ledarförmåga ha byggt ett företag inom ädelstensslipning, utbildning och produktutveckling till avsevärt gagn för en hel ort i rikets nordligaste utpost”.



Jenny siktar på Europatoppen

Där vägen tar slut vill Jenny göra sitt företag Kristallen till ledande aktör i Europa på utbildningar i sten- och metallbearbetning. Varför inte, här finns redan erfarenhet av att göra det till synes omöjliga.

Här slutar allmän väg. Så står det på skylten innan man svänger upp sista biten till Kristallen AB i Lannavaara 12 mil nordost om Kiruna. Ändå har Kristallens VD Jenny Söderström en vision om att företaget ska bli Europaledande på utbildningar i sten- och metallbearbetning. Det hela är en i många stycken fantastisk historia.

Det började med att en morbror till Jennys far Agne övernattade vid en bäck långt ut i vildmarken där han såg en stor mängd guldglimtrande stenar. Morbrodern som hette Hjalmar förolyckades kort därefter 24 år gammal och hann aldrig visa den stenintresserade Agne platsen. Sedan dess har Agne i hela sitt liv sökt efter Hjalmar-guldet.

Agne använde all sin fritid till att samla stenar. Till sist blev villan i Kiruna överfull. Han sa upp sig från Televerket och mamma från skolkansliet och familjen flyttade till Lannavaara när Jenny var 4 år. Först förvarades stensamlingen i en husvagn men efter hand byggde familjen upp lokaler för produktion och försäljning i byn.

År 1986 fick Agne förfrågan om att bli lärare vid en AMS-utbildning i stensliperi i Övertorneå.

Han sa först nej men då man stod utan lärare sa han ja under förutsättning att utbildningen flyttades till Lannavaara. Så blev det och eleverna fick inhysas högst provisoriskt. När man så fick en ordinarie lärare vägrade eleverna att flytta från byn. Och på den vägen är det.

När Jenny var 17 år funderade föräldrarna på att sälja verksamheten. Jenny och hennes 11 månader yngre bror insåg att varje tänkbar köpare i så fall skulle flytta verksamheten därifrån. De bestämde sig därför för att överta företaget. Brorsan skulle in i



Jenny visar upp egentillverkade smycken i butiken i Kunskaarhuset med panoramafönster ut mot vildmarken.

lumpen så Jenny fick axla ansvaret som VD vilket hon gjort med den äran.

Jenny gick då industriprogrammet i Lannavaara och läste kärnämnen på gymnasiet. Detta ledde fram till att hon redan som 19-åring blev gemmolog, med stor sannolikhet den yngsta i världen (Gemmologi = läran om ädelstenar). Jenny började ta kontakter med Luleå Tekniska högskola och olika myndigheter för att försöka få tillstånd till en högskoleutbildning. När så ett finskt universitet började visa intresse vaknade de svenska myndigheterna.

Vid ett stormöte i Lannavaara lovade dåvarande landshövdingen Björn Rosengren på stående fot att "om ni får hit en högskoleutbildning skall jag skaffa fram pengar till ett kunskapshus". Rosengren blev sedermera minister men höll sitt löfte och slussade pengar till bygget via Kiruna kommun, en satsning på 11 miljoner kronor.

För att driva Kunskapshuset bildade Jenny och kompani Lannavaara Hantverks- och turistförening. Man skulle få ta över huset för 1,1 miljoner kronor men banken vägrade låna ut pengar så Kristallen AB fick gå in med borgen med byggnader och kunnande. Nu driver Kristallen även kunskapshuset till vilket man har byggt en restaurang sedan den gamla brunnit ner.

Högskoleutbildningen med intag av 20 elever vartannat år har blivit något av en isbrytare både i samarbetet med kommun och med andra myndigheter. Den vägen har Lannavaara bl a fått bredbandsuppkoppling med server i Kristallens lokaler.

– Det är tungt att driva företag när man också måste ta ansvaret för all infrastruktur som måste finnas för att verksamheten ska fungera. Därför behövs samarbete, säger Jenny.

Idag driver Kristallen utbildningar, produktion och försäljning av smycken, turism, restaurangen Guldgrävarens Bar och boende för elever och turister. Sex personer är heltidsanställda plus timanställda vid säsong och arbetstoppar. Omsättningen ligger på 4,5 miljoner och allt som blir över satsas på utveckling.

– Utbildningarna går precis ihop men försäljning och turism kan ge en slant, säger Jenny som hoppas att den nya skoterleden mellan Ishotellet i Jukkasjärvi och finska Levi ska ge fler vinterturister.

En viktig tillgång är hennes sambo Torbjörn Lindwall som inte bara är gemmolog utan också certifierad i diamantkunskap, den ende i Sverige som utbildar i ämnet. Jenny jobbar nu med att få igång handel med diamanter liksom att dra FoU-verksamhet till byn.

Visst gör företaget skillnad. Sedan familjen kom till byn har antalet invånare ökat från 90 till 120. Det största hindret har varit bankernas ovilja att låna ut pengar och det faktum att man fått satsa så



Jenny i stenslippartagen vid en av de maskiner som man själva har konstruerat.

mycket tid och pengar på infrastruktur. Byråkratin går att stå ut med eftersom den, enligt Jenny, är "lika djävlig för alla".

Hon blev närmast chockad när hon i mobiltelefon på OBS-parkeringen i Kiruna fick beskedet att hon fått Anders Walls landsbygdstipendium.

– Det var en fantastisk händelse som gav enormt mycket uppmärksamhet, säger Jenny som ska använda pengarna till en företagartutbildning samt åka på studieresa till världens största stenmässa i Tucson, USA för att snappa upp nyheter.

Rådet till andra är att våga prova och våga göra fel och inte ge upp utan söka nya vägar om man kör fast. Själv lagar hon ibland mat i restaurangen, leder buggkurser utan att tänka tanken att hon inte kan.



**STEFAN STOLT, JUNSELE ÄR 29 ÅR DÅ HAN 2006
FÅR LANDSBYGDSSSTIPENDIET**

”för att redan från 18 års ålder, med kreativitet och gott affärssinne, framgångsrikt ha utvecklats ett flertal verksamheter inom jord-, skogs- och fastighetsförvaltning av stor betydelse i en utsatt bygd”.



Stefan utökar stort – i Ukraina



Sedan Stefan fick stipendiet har hans verksamhet tagit en dramatiskt vändning. Jordbruket i Junsele är avvecklat. Istället är Stefan i färd med att utveckla jordbruk i betydligt större skala – i Ukraina.

Vid 29 års ålder hade Stefan byggt upp en verksamhet som omfattade brukande av 230 ha åkermark varav en hel del legat för fåfot. Marken användes för spannmålsodling, uppfödning av utegrisar, uppfödning av 30 stutar om året med hemtag av slakt för egen försäljning samt en omfattande maskinentreprenad. Genom förvärv hade han också 900 ha produktiv skogsmark. Till detta kom ett fastighetsbolag, Stolt Fastigheter, med 80 lägenheter och en industri-lokal. Då fanns en heltidsanställd i fastighetsbolaget och fyra säsongsanställda i jordbruket och entreprenadverksamheten. Kalenderåret 2006 omsatte S. Stolt Lantbruk (enskild firma) 5,3 miljoner medan Stolt Fastigheter AB räkenskapsåret 05/06 omsatte 2,9 miljoner kronor.

Bakgrunden till Stefans satsning i Ukraina är mycket speciell. År 2002 utsågs Stefan till årets Junselebo och blev i samma veva ordförande i Stiftelsen Junsele socken som bl a äger ett litet fastighetsbolag och Junsele Djurpark. Kompisarna började kalla

När bilden togs är bankfastigheten i bakgrunden sedan någon vecka tillbaka en del av Stefans fastighetsbestånd.

honom för Borgmästaren vilket snart anammades av de flesta i bygden.

– Det som började som en ploj fick nästan för stora proportioner. Folk började ringa och klaga på dåliga vägar, skrattar Stefan.

Vid den tiden sponsrade Stefan Junsele IF genom att via Stolt Fastigheter ordna boende för en fotbollsspelare och en tränare från Ukraina. Som tack blev Stefan hembjuden till tränarens hemstad Khmel-nitskiy där han blev presenterad som borgmästare i Junsele.

– I Ukraina såg jag massor med åkermark som låg för fåfot. Jag bad fotbollstränaren undersöka möjligheterna att komma över mark för jordbruksproduktion, berättar Stefan.

Titeln som borgmästare var till god hjälp vid etablering av kontakter i administrationen. För att få ytterligare underlag beställde Stefan en förstudie från Exportrådet. Via kontakter med andra stipendiater har han hittat en samarbetspartner i agronom Patrik Enfält i Uppsala. Tillsammans har de bildat aktiebolaget WeGrow Invest och genom en riktad nyemission till ett antal utvalda personer fått ihop 8,5 miljoner i

aktiekapital. WeGrow Invest äger i sin tur Ukraine Greenline Agrogroup som Stefan bildat för att driva verksamheten i Ukraina.

Än så länge är det för utländska medborgare bara möjligt att arrendera mark i Ukraina men en lagstiftning är på väg som öppnar för köp. De första arrendekontrakten blev klara sommaren 2007 och under hösten såddes 650 ha höstvetete. Nu väntar ett intensivt vårbruk 2008 inriktat på totalt 3 000 ha spannmål inför skörden 2008. Bolagets ambition är att komma upp i en odling av 10 000 hektar inom 3 år och om möjligt förvärva marken.

Stefan är medveten om att projektet är förenat med risker i form av korruption, torka och problem med lagring och transporter. Därför har man valt att arrendera marken i en region med relativt stabila förhållanden, mindre risk för torka och fungerande infrastruktur även om det inte är den allra bästa åkermarken.

I Ukraina har Stefans bolag 8 personer anställda varav 4 traktorförare. Under höstbruket gick bolagets nyinköpta stortraktor 24 timmar per dygn i jordbearbetning och sådd. Ytterligare en traktor finns med uppgift att fylla såmaskinen med utsäde och gödsel. Redan det första skördeåret, d v s 2008, beräknas verksamheten i Ukraina omsätta drygt 15 miljoner kronor.

Också Stolt Fastigheter har utvecklats. Totalt 34 lägenheter har sålts i Frånö och ett f d kommunhus i Näsåker. I gengäld har Stefan köpt konkursade Krånge fastigheter med 62 lägenheter i Junsele samt en del lokaler. Fastighetsbeståndet utgörs därmed av drygt 105 lägenheter och ca 3 000 kvm lokaler. Antalet anställda i fastighetsbolaget har i och med detta utökats från en till tre.

Ambitionen är att öka uthyrningsgraden och effektivisera driften. I industrihuset där Stefan har sitt kontor har han just investerat i en datorstyrd flisanläggning som försörjs med bränsle från egen skog. Tre ytterligare sådana anläggningar är på gång vid andra fastigheter. Skogsarealen har också utökats genom ytterligare förvärv och omfattar nu 1 500 ha.

Stefan bor i ett litet hus som han förvärvat redan som 19-åring en dryg mil väster om Junsele. Stefan lever anspråkslöst, dock med ett undantag. Våren 2007 tog han ut en större summa pengar inför en skogsaktion. Auktionen blev inställd och istället för att sätta tillbaka pengarna på banken åkte han till en bilhandlare och köpte en Hummer, en amerikansk stadsjeep med militära anor. Med den har han gjort två resor till Ukraina och fått uppleva vad ett sådant attribut kan betyda för att bli respekterad.

Stefan är mycket glad för landsbygdsstipendiet.

– Det var oerhört hedrande att få ta emot



Stefan Stolt med Hummern framför en skylt i Junsele som är en del av hans affärsverksamhet.



Fyra av medarbetarna poserar framför den traktor som under hösten 2007 gått dygnet runt på den arrenderade marken i Ukraina.

stipendiet ur kungens hand. Det gav uppmärksamhet och ökat självförtroende. Genom Wallumni-nätverket, i vilket alla Anders Walls stipendiater ingår, har jag fått kontakter till stor nytta för satsningen i Ukraina.

Pengarna har han använt till att lära sig mer om Ukraina och för självstudier i ryska.

Vilka råd har då Stefan att ge andra unga företagare.

– Det är viktigt att våga. Man ska inte ångra det man gör utan det man inte gör. Man måste tro på sig själv, man får ofta kontraråd från dem som aldrig har provat. Man ska lyssna på andra men inte alltid följa vad de säger, säger Stefan.

**JOHAN SMIDS, ORSA ÄR 28 ÅR NÄR HAN 2005
FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET**

”för att på kort tid ha utvecklat verksamheten vid anrika Orsa Kvarn till en betydande leverantör av specifika mjölkvaliteter till bagerier, handel och privatpersoner och samtidigt fungerat som ett nav för utvecklingen av företagsamheten i Orsa med omnejd”.



Johan ger kvarnen en helt ny roll

Johan utvecklar Orsa Kvarn till en handelsplats för allt som efterfrågas med bas i malning och försäljning av Kravmärkt mjöl till bagerier, butiker och privatpersoner.



Johan lossar en bil med djurfoder som ställs in i ett av magasinerna på kvarnområdet.



Konsumentförpackat mjöl med egentillverkade etiketter för direktförsäljning eller leverans till butik.

När Orsabönderna 1950 ersatte den gamla vattendrivna kvarnen med en ny tegelbyggnad i tätortens utkant var det i akt och mening att få sin egen säd mald för gårdens och hushållets behov. Den verksamheten

har nu helt upphört. Ingen kommer längre för att mala sin egen spannmål.

Ändå lever kvarnen vidare men i en helt ny roll med 30-åriga Johan Smids som primus motor. Det hela började som en ren

slump. Johan har skoglig utbildning och i glappet mellan skolan och lumpen jobbade han några månader hos en bonde. När han lämnade ett lass spannmål för torkning kom han i kontakt med dåvarande mjölnaren Folke Andersson som närmade sig pensionsåldern och sökte en efterträdare. Efter lumpen tog Johan kontakt och fick börja i kvarnen som praktikant via AMS. Praktiktiden på två år innefattade även en tid vid Strängnäs valskvarn.

Medan företrädaren var anställd av Orsa jordägare arrenderade Johan kvarnen år 2000 och drev verksamheten i egen regi.



Genom att själv säcka bulkvaror som ex vis hästfoder blir det några öre mer per kilo i förtjänst.



En mjölnare får inte vara rädd för damm.

Efter 6 år köpte han kvarnen årsskiftet 06/07 för en summa som motsvarade kostnaden för ett tillbyggt magasin.

När Johan tog vid bestod verksamheten i huvudsak av malning och försäljning av mjöl till folk i byn. När Grangården lade

ner för några år sedan erbjöds han att sälja djurfoder mm i kommission vilket pågick i 1,5 år. Nu säljer han motsvarande varor som återförsäljare men tar också in produkter från annat håll.

Entrén till kvarnen har därmed förvandlats till en högst provisorisk butik med allt från ägg, bullar, bröd, mjöl och häst- och hundprylar. Men en ändring är på gång. Johan har rivit ut en rensmaskin och en oljetank ur ett rum som håller på att förvandlas till en butiklokal som tas i bruk i början av nästa år.

Johans specialitet är dock alltjämt leverans av eget Kravmärkt mjöl till småbagerier och butiker runt om i Dalarna. Korn och havre köper han från en bonde på Sollerön väster om Mora och råg och vete kommer från södra Dalarna via Dalviks Kvarn eller Lantmännen. På detta sätt passerar 300 – 400 ton spannmål under ett år.

En stor del av varorna levereras direkt till kund. Med ett boggiesläp som tar 2,5 ton kör Johans medarbetare Esbjörn Ulvenvall varje onsdag till Älvdalen och varannan torsdag till Furudal och Rättvik med fulla lass värda runt 12 000 kronor. Kunderna ringer in sina beställningar dagarna innan.

Sortimentet breddas efterhand utifrån



Reglage i svarvat trä för inställning av sikten i valskvarnen.

kundernas önskemål. Johan säljer t ex bränslepellets som han köper av HMAB i Sveg. En hästtransport för uthyrning används flitigt och numera finns också en dieselpump med kortautomat utanför kvarnen. I somras såldes 100 000 liter till skogsmaskinföretag, entreprenörer och privatpersoner. Johan säljer också smörjolja från Statoil. Helfat levereras direkt till kund.

Hur är det möjligt för en kvarn i samhällets utkant att sälja varor som också finns tillgängliga i centrumbutikerna. Kundstyrd förädling, förmedling och försäljning kan sägas utgöra Johans affärsidé.

Enligt Johan handlar det inte om pris även om man på vissa varor är något billigare. I stället handlar det om service och kanske i viss mån om känsla.

– På ICA måste man släpa med sig hundfoder och fågelfrö i kundvagnen. Kommer man hit lastar vi in varorna direkt i bagageluckan eller på släpvagnen, säger Johan.

Omsättningen ligger på drygt 3 miljoner kronor men kommer att öka framöver. Inte minst ser han en stark ökning inom hästfoder. Johan har numera en fast anställd medarbetare på heltid, Esbjörn Ulvenvall, f d elitskidåkare på landslagsnivå som trivs alldeles utmärkt med Johan som chef. Trots en åldersskillnad på över trettio år är båda av samma ”skrot och korn” – pigga ögon, snabba i repliken och med god social förmåga. Att Johan och Esbjörn är populära bland kunderna råder det ingen tvekan om. Affärer handlar ju mycket om relationer.

Landsbygdsstipendiet blev för Johan en verklig kick blandad med förvåning.

– Varför lilla jag, var min första reaktion samtidigt som det är roligt att det finns folk som tror på en. Stipendiet har gett uppmärksamhet från alla håll och mycket reklam för kvarnen långt utanför Orsa.

Johans råd till andra unga företagare är att våga tro på det man gör och våga satsa även om det går trögt ibland, inte minst på landsbygden. För Johans del innebär företagandet att han kunnat stanna kvar i Orsa till skillnad från många klasskamrater som har flyttat.

ERIK JOHANSSON, HOLMNÄS ÄR 31 ÅR NÄR HAN 2004 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET

”för att på kort tid och utan förutfattade meningar utvecklade affärer på sin fastighet i ett koncept som kombinerar kundanpassade traditionella produkter med annorlunda upplevelseaktiviteter i ett företag med modern marknadsföring, stabil tillväxt och god ekonomi”.



Njut och skjut på Hälje Gård

Det smäller om Erik. Inte bara i boxningsringen då det begav sig. Sprängning av bl a rundbalar ingår i de unika upplevelser i attraktiv miljö med betande djur och god mat som är Hälje Gårds affärsidé.



Med ”Njut och skjut” markerar Erik att gården erbjuder unika upplevelser med god mat i attraktiv miljö.

Så sent som 1999 köpte Erik och Kristina Johansson Hälje Gård med 29 ha åker och 69 ha skog i Holmnäs ett par mil väster om Umeå. Utan tidigare erfarenhet av lantbruk byggde de upp ett snabbt växande företag med köttdjur, dikor, får och ved med försälj-

ning av gårdens produkter direkt till butik och konsument.

Erik som bl a är trefaldig svensk mästare i boxning och välkänd kåsör i Radio Västerbotten insåg att han och gården hade potential att dra till sig besökare. År 2001 an-

lade han ett halvt hektar stor damm med naturlig bäcköring. Dammen fungerar som hjärtat i den arrangemangs- och upplevelseverksamhet som påbörjades 2002. Då började man också i liten skala erbjuda mat i en grillstuga vid dammen. En bastu timrades 2004 som gav utökade möjligheter för arrangemang av kundträffar, kickoffer etc.

Mat serveras också i en restauranglokal i den byggnad på gården som en gång i tiden varit slakteri. ”Slakteriet” står det på en skylt ovanför dörren till den aktivitetslokal som också inryms i byggnaden. Ett nytt kylrum är just invigt. Grunden är redan gjuten för ett nytt kök, lokal för gårdsbutik och utökad yta för restaurangen. Allt ska uppföras i timmer och stå klart sommaren 2008.

År 2003 när Erik nominerades till stipendiet omsatte verksamheten 1,4 miljoner kronor. 2007 beräknas omsättningen landa på 2,7 miljoner. Av detta står aktiviteterna och mat och dryck för en halv miljon kronor. Försäljning av nöt och lammkött inbringar lika mycket. Till detta kommer intäkter för försäljning av ved, fårklippning, uthyrning av får som landskapsvårdare, ståuppkomik, körslor och en hel del annat. Många bäckar små... 2004 arbetade Kristina halvtid utanför företaget. Nu har även hon fullt upp på Hälje Gård som nu också har en mångkunnig medarbetare anställd på heltid.

Erik är fascinerad av marknadsföring. Sedan 1999 har han medvetet jobbat med att bygga upp varumärket Hälje Gård. Helt följdriktigt har han därför formulerat gårdens affärsidé som innebär att man erbu-



Erik Johansson framför den anlagda dammen som utgör hjärtat i upplevelseverksamheten på Hälje Gård. I bakgrunden grillstugan, bastun och aktivitetshuset med restaurang, kök och gårdsbutik som är under utbyggnad.

der ”unika upplevelser i attraktiv miljö med betande djur och god mat”. Särskilt betonar han det unika.

– Vi kommer aldrig att sälja skotersafari eller bjuda på potatisgratäng. Det är det andra som gör, säger Erik.

Däremot smäller det om aktiviteterna. ”Njut och skjut på Hälje Gård” står det efter hela långsidan på företagets bil. Skytte i olika former och inte minst sprängning av rundbalar är något av gårdens specialitet. Erik, och uppenbart också besökarna, tycker att det är jätteskoj när det smäller. Inte minst anlitas Erik av stipendiekamrater runt om i landet för sprängningar vid födel-sedagskalas och andra fester.

Erik berättar om 2005 som ett oerhört intensivt år. Som ansvarig för Länsförsäkringar Västerbottens 150 års jubileum skapade han ett arrangemang med lokala artister och musikelever på 17 orter runt om i länet. Iklädd grundaren av Länsförsäkringar Västerbotten, G-A Montgomery, själv krigshjälte mot ryssarna 1809, ledde Erik både krönikespel och dagsprogram i tidsenlig uniform.

2006 deltog han på fårklippar-SM på Elmia och kom på 10:e plats. Just nu är han i färd med att bilda en svensk fårklipparorganisation i akt och mening att Sverige ska kunna nominera deltagare i VM. Han sticker inte under stol med att han gärna skulle vilja nå dit en dag.

– Fårklippning kräver 100-procentig koncentration. För mig är det ett sätt att tömma hjärnan. Arbetet är väldigt fysiskt och fysisk trötthet ger välmående, säger Erik.



De drygt 100 tackorna utgör jämte 22 dikor och ett stort antal ungnöt Hälje Gårds djurbesättning. Allt kött säljs direkt till konsument.

Några hinder har Erik inte stött på annat än ett brev från Miljökontoret där man vill börja ta betalt för en tillsyn motsvarande 9 timmar trots att något besök inte gjorts de senaste 3 åren!

– Jag ringde dit och sa att tillsynen tar en timme men att jag gärna betalar om tillsynsmannen resten av tiden huggar ved. Då de var måttlig förtjusta över förslaget har jag överklagat beslutet till kammarrätten.

Erik är mycket glad över landsbygdsstipendiet. Det väckte stor uppmärksamhet i lokala medier och gav Hälje Gård en rejäl skjuts framåt. Pengarna har han bl a använt för studieresor och för en kurs i fårklippning i Norrköping.

I augusti 2007 fick Erik tillsammans med sin fru Kristina ett matstipendium från Sparbanksstiftelsen Västerbotten på 20 000 kr. Detta för att de har utvecklat Hälje Gård till ett framgångsrikt exempel på hur det går att förena livsmedelsproduktion och besöksnäring.

Erik ger tre tydliga råd till unga entreprenörer:

– Skaffa ett ”dra åt helvete-kapital”, ett visst mått av ekonomiskt oberoende är bra.

– Ha någon att bolla idéer med. Själv har jag haft många för olika verksamheter. Då kan man fortare säga dåliga idéer och kommer fortare framåt.

– Anta utmaningar i stort och smått.

LENNART SJÖDIN, FREDRIKA, ÄR 28 ÅR GAMMAL DÅ HAN 2003 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET

”för att ha identifierat ett brett servicebehov inom skogsbruket och för banbrytande insatser vid uppbyggnad av ett lönsamt, okonventionellt och mångsidigt serviceföretag baserat på hög teknisk kompetens och modern ledningsfilosofi”.



Röjarkungen drivs av att leda, lösa problem och organisera

Med bas i Fredrika, mitt i Västerbottens län, opererar nu Lennart Sjäidins företag Kvalitetsskog Norr AB ända ner till Småland. Insatserna sveper över landet i takt med vårens och höstens ankomst.

Ingen kan anklaga Lennart Sjödin för att ha fått företaget via modersmjölken. Hans pappa hade inte ens F-skattsedel. Företaget har snarare sitt ursprung i att Lennart, som växte upp i kustsamhället Rundvik, tidigt var intresserad av jakt, fiske och skog. Redan som 16-åring köpte han de första vindfällena och var ute och högg på helgerna när kompisarna festade på kvällarna och sov på förmiddagarna.

Skogsintresset ledde till skogsbruksskola i Burträsk och Storuman samtidigt som han vid sidan om bedrev näringsverksamhet. Flickvän från Storuman bidrog till han flyttade från kusten till inlandet, först till Agnäs och år 2000 till fastigheten i Norrfors utanför Fredrika där han alltjämt bor med fru Sofia och sonen Noel 1,5 år.

– Fredrika ligger centralt mitt i verksamhetsområdet mellan kusten och fjällkanalen. Jag har bara två timmar till Stockholm, säger Lennart.

Efter skogsbruksskolan arbetade Lennart i tre år som maskinförare vid ett skogsmaskinföretag i Bjurholm. Han kände då att han stod inför ett vägval att antingen läsa vidare eller att starta eget. Lennart valde det senare.

– Det var mycket jobb då jag tvingades lära mig allt från grunden samtidigt som det var en fördel att vara ung. Man orkar mer och har ju framtiden framför sig.

När Lennart fick landsbygdsstipendiet 2003 hade han i sitt företag Kvalitetsskog Norr AB byggt upp en omfattande skogsvårdsverksamhet med inriktning på plantering, röjning och gallring. Under högsäsong hade han som mest ett 100-tal anställda i arbete med plantering och röjning. Omfattningen låg på runt 15 miljoner kronor per år.

Verksamheten har ungefär samma omfattning idag mätt i omsättning och antalet anställda. Mycket har ändå förändras.



Skotaren ingår i den avverkningsgrupp som också är en del av verksamheten i Kvalitetsskog Norr AB

Sedan dess har han bildat ytterligare två bolag – Resursbolaget AB och Kvalitets-skog och Virke AB som vardera omsätter ca 1 miljon kronor. Resursbolaget AB innefattar verkstad, uthyrning och boende i anslutning till en industrifastighet i Fredrika som han förvärvat. Kvalitetskog och Virke AB innefattar en skogsfastighet och köp av virke på rot som avverkas med egna maskiner och säljs.

2003 utgjordes ca 20 procent av de säsongsanställda av utländsk arbetskraft. Idag är situationen den omvända. Hela 80 procent kommer idag från andra länder, främst från Litauen. 80 procent av plantearnarna är kvinnor medan röjarlagen endast görs av män.

– Dessvärre är det ytterst få svenskar som vill göra detta fysiskt krävande jobb till den betalning som gäller, säger Lennart.

Lennart betalar svenska avtalsenliga löner och ordnar boende på vandrarhem, bygdegårdar och annat som står till buds. För detta betalar medarbetarna en fast avgift per månad även om den faktiska kostnaden är högre. Lennart ägnar en stor del av sin tid åt rekrytering. Just rekrytering av arbetskraft är en nyckelfaktor för tillväxt.

Konkurrens från andra företag som utnyttjar billig arbetskraft har lett till en kraftig prispress i branschen vilket fått till följd att verksamheten är mer spridd idag än 2003. Kvalitetskog Norr AB arbetar idag i stort sett över hela landet från Småland och uppåt. Planteringen börjar i söder i april och följer våren norrut för att sedan avslutas i söder i mitten av oktober. Röjningen som engagerar ett 25-tal medarbetare pågår hela året utom i januari och februari.

Kunder är alltså de stora skogsbolagen. SCA, Holmen, Stora Enso och Sveaskog står för 95 procent av omsättningen även om en hel del jobb görs hos privata skogsägare som bolagen köper skog av. Lennart tror på en bra marknad framöver genom det fokus som nu sätts på att öka skogsproduktionen bl a skogsägarrörelsens kampanj Kraftsamling Skog.

– Dessvärre tror jag att det tar tid innan familjeskogsbrukarna kommer till skott, säger Lennart som är övertygad om att kunderna måste betala mer framöver för skogsvårdande insatser.

Nämnas bör också att verksamheten även innefattar en avverkningsgrupp med

moderna skogsmaskiner. Avverkningsgruppen kör 2 månader i egen skog och 10 månader åt SCA. Idag innefattar det egna skogsinnehavet 1 600 ha och Lennart vill köpa mer.

Några stora hinder i företagandet har inte Lennart stött på. Han menar att det jämfört med i många andra länder är lätt att vara företagare i Sverige men att det däremot är tuffare att vara arbetsgivare.

För Lennart var mottagandet av stipendiet en upplevelse i sig. Betydelsen har växt med tiden. Då visste han inte vem Anders Wall var men sedan han läst på kändes det mycket hedersamt.

Lennarts råd till andra unga företagare är att tro på sig själv och göra det man kan bäst och ta hjälp med annat. Agera i tid och ta direkt tag i sådant som går fel och var själv med så att du känner av läget. Lennart menar att "företagande är timing".

Pengarna verkar inte spela någon stor roll för Lennart bara de räcker för ett gott liv och tid för jakt. Genom företagandet får han utlopp för det som driver honom – att leda, lösa problem och organisera. Något som verkligen behövs i den "rörliga" verksamhet som han bedriver.



Röjarkungen Lennart Sjödin uppflugen på en vältta med energived från ett uppdrag att röja upp runt Stornorrfor Kraftstation som hans företag just avslutat.

JOAKIM RYDMARK, HOGSTAD, ÄR 32 ÅR NÄR HAN
2002 FÅR LANDSBYGDSSSTIPENDIET

”för att med mod, utpräglat affärssinne och gott ledarskap ha byggt upp ett ridsportcentrum i ständig utveckling utifrån kundernas behov och intressen”.



Joakim satsar stort på världsunikt hästkoncept

Succé med försäljning av ett konkurslager med hästartiklar fick Joakim att ”sadla om”. Nu planerar han för ett unikt hästbaserat kunskaps-, affärs- och aktivitetscentrum i ett av landets bästa affärslägen.

Sharpman Engineering står det på industrihuset i Hogstad utanför Mjölby där Joakim Rydmark driver en omfattande handel med häst- och fritidsartiklar. Att det blivit så var aldrig meningen. Joakim är liksom sin bror Niclas maskiningenjör. Sharpman, idag ett välkänt begrepp bland hästfolk, är ursprungligen ett produktnamn inom utförsåkning. Så här gick det till.

När Joakim var i 10-årsåldern sålde föräldrarna sin villa och köpte en avstyckad gård. Villaköpet gick tillbaka och för att klara ekonomin drog pappa och sönerna på fritiden igång tillverkning av en enkel utrustning för slipning av stålkanter på slalomskidor som de gav namnet Sharpman.

Bröderna fortsatte på den vägen och startade efter utbildningen en konstruktionsfirma i en flygel på gården men behövde större lokaler. Den nuvarande industrilokalen fick man köpa av banken för en miljon kronor efter en konkurs. Tanken var att hyra ut det man inte själva behövde. Då det gick trögt att hitta hyresgäster började Joakim söka efter konkurspartier som ett sätt att finansiera de outhyrda ytorna. Det var så han kom över ett parti hästgrejer som han sedan sålde med 40 procent

Maskiningenjören Joakim Rydmark ”sadlade om” och satsar nu vidare på hästspåret i form av ett världsunikt kunskaps- och upplevelsecentrum.

Till Hogstad kommer folk från stora delar av landet för att få rätt sadel utprovad ur Sharpmans enorma utbud.





Joakim bläddrar bland ritningar och skisser till den anläggning i korsningen E4 och Väg 32 som ska börja byggas 2008.

rabatt. Pengarna hade Joakim tillbaka efter ett par dagar.

– Det blev en succé både ekonomiskt och känslomässigt, berättar Joakim som bara efter någon månad bestämde sig för att köra vidare på hästspåret.

Och som han har gjort det. Idag har Sharpman Sport AB 12 anställda och omsätter 27 miljoner kronor i den rustikt och lantligt inredda butiken. Varulagret omfattar ett stort antal miljoner kronor inte minst för att Sharpman med säkerhet har landets bredaste sortiment av hästsaddlar. Fyra medarbetare är specialutbildade för att hjälpa kunderna att prova ut sadlar. Många kunder kör 30–40 mil med sin häst för att prova ut och köpa sadel i Hogstad.

– Har man kört så långt kan man inte säga till kunden att komma tillbaka om en vecka för att hämta sin sadel. Vi måste ha alla märken och prisklasser i lager, säger Joakim.

Joakim slår sig dock inte till ro. Han är nu i färd med att köpa Berggården på 25 ha mitt emot McDonald's utanför Mjölby i korsningen E4 och väg 32, sannolikt ett av de bästa affärlägena i landet. Här ska Joakim bygga vidare på det lantliga konceptet i form av ett hästbaserat kunskaps-, affärs- och aktivitetscentrum - en investering på 60–70 miljoner kronor.

– Genom att ge anläggningen en tydligt lantlig prägel vill jag skapa en motvikt till alla andra köpcentra, säger Joakim och bläddrar bland ritningar och skisser som ligger utbredda på fikabordet i personalrummet.

Joakim har låtit flera arkitekter komma med förslag men det är uppenbart att han själv fattar de avgörande besluten om hur det ska se ut. Det befintliga bostadshuset ska användas till café och restaurang, uthusen till lanthandel med lokala produkter och ladugården ska ha husdjur för besöks-

ändamål. Lekplatser ska anordnas med gårdsgårdar och stenpartier.

Anläggningen ska vidare byggas med indockade stallar till en större och en mindre ridarena med en cafeteria mitt emellan med utsikt över desamma. Den lantligt inredda entrén som rymmer utställningar ska leda till butik och de båda arenorna. Här ska finnas veterinärstation och en stugby med boxplatser. Möjligheter till klättring, isbana för test av halkfria skor, jaktorn, skyttetunnel, fågelkvitter och kåddoft ska bidra till en totalupplevelse för besökarna.

Här ska kunna anordnas stora arrangemang i egen regi och i samarbete med organisationer och företag med allt från hästtävlingar, konserter och utbildningar till beachbollturneringar, kundträffar och Bondens Egen Marknad.

Joakims vision är att skapa ett lantligt kunskaps- och upplevelsecentrum som ett givet stopp längs E4:an för alla med intresse för häst, hund, katt, jakt och ett aktivt uteliv och en naturlig rastplats för barnfamiljer. Syftet med upplägget är att dra folk till butiken och att det ska finnas aktiviteter för alla i familjen. Vad Joakim vet finns inget liknande någonstans i världen.

Planeringen ska vara klar i februari–mars 2008 med byggstart senare under året och Joakim räknar med att det mesta ska vara klart 2009.

Broder Niklas jobbar vidare med konstruktion och tillverkning i industrihuset som utökar då Sharpman Sport flyttar till Berggården. Här tillverkas idag bl a delar till Väderstads såmaskiner. Sharpman är idag en familjekoncern som utgörs av moderföretaget Sharpman Fastigheter AB med dotterbolagen Sharpman Sport AB och Sharpman Engineering AB med mor, far och syster som delägare. Joakim och Niklas äger 26 procent vardera i samtliga bolag.

Joakim har stött på flera hinder under resans gång. I början vägrades han leveranser från inhemska grossister varför han var tvungen att själv importera varor. Idag är det annat ljud i skällan. Detsamma gäller bankerna som inte trodde på verksamheten men idag är de positiva.

Joakim är mycket glad för landsbygdsstipendiet.

– Det har betytt mycket för självkänslan och bidragit till att folk fått upp ögonen för verksamheten.

Hans råd till andra unga entreprenörer är att satsa på det man brinner för.

– Annars får man gräma sig efteråt. Man måste vara långsiktig, det är ofta liten skillnad mellan att lyckas och misslyckas. Följ din instinkt och kör ditt eget race men ta hjälp av kompetent folk, sammanfattar Joakim.

Eva Stjernström och Anders Carlsson, Sikås är 26 respektive 30 år när de 2001 får landsbygdstipendiet för

”etablering av ett företag som, utifrån egen marknadsbearbetning, producerar och på Europamarknaden marknadsför miljövänliga produkter grundade på lokala skogsråvaror med lågt alternativvärde.



Nya användningsområden för Stjernströms Stavagran



Eva och Anders Stjernström bland störrar ute på det gamla mejeriets tomt i Sikås där all förädling av den senvuxna granen sker.

”Svenskstolparna” som de kallas bland vinodlarna utgör idag bara en mindre del av marknaden för Eva och Anders Stjernströms stavagranar. Idag finns den största kundgruppen på öarna utanför Nord-Norge.



Eva som sköter försäljning och administration delar kontor med sin syster Anna som är ledarskribent på Östersunds-Posten.

Det var under sina utlandsstudier i ekonomi som Eva upptäckte behovet av icke impregnerade stolpar i vinodlingar runt om i Europa. Anders Carlsson träffade hon under en skidsemester i Alperna. De flyttade till hennes hemby Sikås i Jämtland där de startade ett företag i slutet av 90-talet för att tillgodose vinodlarnas behov.

Råvaran utgörs av senvuxen gran, s k stavagran, som det finns god tillgång på i Norrlands inland. Sådana granar har vuxit sakta med liten tillgång på näring och ljus, ofta under större träd i närheten, och har därmed mycket tätt mellan årsringarna. Det gör stavagranen mycket hård och motståndskraftig.

När Eva och Anders fick stipendiet hade Stavagran AB, som de startat året innan en omsättning på 700 000 kronor. Idag står vinstolparna, eller ”svenskstolparna” som de kallas bland vinodlarna, för endast 10 procent av omsättningen. Eva och Anders har hittat en rad nya kunder för stolpar, slator och störar gjorda på senvuxen gran. Den allra största kundgruppen består idag av ett

40-tal företag på öarna utanför Nord-Norge som använder deras slator till ställningar för torkning av fisk, s k törrefisk. Inte mindre än 96 procent av törrefisken går för övrigt på export till Italien.

Också på hemmamarknaden har man utvecklat produkter av senvuxen gran bl a för markering av vandringsleder i fjällen, kavelbroar, gärdesgårdar och andra inhägnader. Bland annat har man länsstyrelser som kunder för sådana användningsområden. Den största enskilda kunden är Tenpiti i Moskosel som använder deras slator för tillverkning av evenemangstålt i olika storlekar.

Omsättningen stipendieåret på 700 000 har till idag ökat mer än fem gånger till ca fyra miljoner kronor per år. Idag finns tre fast anställda i förädlingen som bedrivs på de f d mejeriets tomt i Sikås där det finns gott om plats.

– Vi prövade ett tag att bearbeta granarna inne i mejeriet men det fungerar bättre utomhus, säger Anders som berättar att barkning fungerar bäst i temperaturer runt noll grader.

Verksamhetens omfattning är beroende på köpare men i lika hög grad på tillgång på råvara. Anders ansvarar för råvaruförsörjningen vilket innebär att han ägnar en stor del av sin tid åt att åka runt i de jämtländska skogarna och spana efter ”stavagran” och att hålla kontakt med markägare.

– Än finns det gott om råvara och vi har bra kontakt med både skogsbolag och familjeskogbrukare, säger Anders.

I många fall lejer Stavagran AB in folk som sköter underhåll hos skogsägare men en del råvara köps också in från markägare som röjer själva.

Eva sköter normalt marknadsföring och försäljning liksom företagets administration. Under resans gång har Eva och Anders gift sig, tagit namnet Stjernström och fått två barn, Olle och Emma. Eva är just nu barnledig men hinner med bokföring och fakturering på småstunder. Eva är också vid sidan om engagerad i ett familjeföretag tillsammans med sin far Per Stjernström som sysslar med ägande och mentorskap för andra företag i bygden. Företaget heter Femper, ett dialektalt uttryck som betyder ungefär ”framåt, uppåt”.

För Eva och Anders innebar landsbygds-



stipendiet en väldigt uppmuntran i ett tufft läge och utgjorde en sporre att arbeta vidare.

– Stipendiet skapade intresse för företaget och gav genom Wallumni-nätverket nya kontakter med entreprenörer av alla slag som vi haft stor nytta av, säger båda samstämmtigt.

Våga satsa, var uthållig och ta hjälp av folk med erfarenhet är deras råd till andra unga företagare.

– Och var inte rädd för att ta kontakt med kunder, säger Eva.



Genom bränning av den del av stängselstolparna som ska ner i marken ökar livslängden.

**OLA KARLSSON, ELDSBERGA,
ÄR 29 ÅR NÄR HAN ÅR 2000 FÅR
LANDSBYGDSSSTIPENDIET**

”för att utifrån den egna gårdens behov med små resurser lyckats konstruera, producera och marknadsföra innovativa och väl fungerande produkter för förbättring av kvalitet och arbetsmiljö i mjölkproduktionen”.



Golfsatsning upphov till nya uppfinningar



Ola har avvecklat mjölkproduktionen och förvandlat 60 av gårdens 140 ha till en fantastiskt vacker 27 håls golfbana och uppfinnandet fortsätter. En ny uppsamlare för klippning av greener kan bli en världsprodukt.



Ett antal snillrika uppfinningar inom mjölkproduktionen kvalificerade Ola Karlsson till landsbygdsstipendiet år 2000. Det handlade om mjölkgrupslift, vattenautomat för betesdjur, spiralvärmare för mjölk till spädkalvar och en organtvätt

som minskar behovet av antibiotikabehandlingar. Uppfinningar som Ola har tagit fram i den egna verkstaden på gården i Boarp.

Ola drev då mjölkproduktion tillsammans med sina föräldrar. Redan 2000 hade familjen långt framskridna planer på att anlägga en golfbana för att hitta nya intäkter i företaget. Nu är mjölkproduktionen avvecklad och en 27 håls golfbana anlagd på 60 av gårdens 140 hektar åkermark. Brukningscentrum arrenderas nu ut till en travtränare.

Centrum för Tönnersjö golfbana utgörs av en mindre bondgård som byggts om och ut till en vacker och funktionell anläggning. Boningshuset har anpassats för reception och logi och den gamla stenladugården förvandlats till en elegant restaurangbyggnad. Till detta har en ny länga med 9 dubbelrum just färdigställt som pendang till restaurangen vilket ger det hela en herrgårdsliknande karaktär. Några hundra meter bort står sex vita villavagnar som ger ytterligare boendekapacitet.

– Det finns ingen annan bana i den här delen av landet med kapacitet att ta emot många gäster, säger Ola som tror att särskilt äldre golfspelare söker lugn och vill bo bekvämt. Man kan t o m bo här och göra utflykter till andra banor i närheten.

Affärsidén styrks av att intresset för golf visserligen minskar men ökar i åldersgruppen över 60 år.

Omställningen från mjölkproduktion till golf har dock inte lagt band på Olas uppfinnarådra. För att sköta en golfbana krävs särskilda maskiner för att klippa gräset på greenerna till stipulerade 3 millimeter. Gräset samlas i särskilda behållare som måste tömmas efter varje green d v s upp och ner från maskinen 27 gånger för varje klipp-runda.

Nu har Ola tagit fram en prototyp till

gräsbehållare i ett genomskinligt material som med en enkel knapptryckning kan tömmas från förarplats. Detta medger i sin tur tömning vid varje vändning vilket innebär samma vikt över hela greenen och ännu exaktare klippning. Ola har lämnat in patentsökan och tagit kontakt med världens största tillverkare av golfmaskiner, ett företag med totalt 77 000 anställda.

– När en representant för företaget besökte oss framgick att de inte ens tänkt tanken, berättar Ola som tycker att det är oerhört spännande att få veta vad det blir av det hela. Om företaget nappar blir det en grej som kommer att säljas över hela världen.

Uppfinningarna driver Ola i det egna företaget Boature Teknik & Service. Namnet är en förkortad sammanfogning av Boarp och future, d v s framtid. Framtid i Boarp, om man så vill. Företaget omsätter 1,5 miljoner per år och baseras på eget arbete och köp av tjänster av andra egna företagare.

Ola är utbildad smed och utför även sådana tjänster som tillverkning av trappor åt företagare i Halmstad.

Golfbanan drivs tillsammans med mor och far och hustrun Malin i driftsbolaget Boarpsgolf AB. 14 miljoner har investerats i golfbanan och nu senast fyra miljoner i det nya boendet. För närvarande arbetar sex personer i företaget inklusive familjen. Omställningen ligger på sex miljoner, vilket enligt Ola är för lite. Med det nya boendet hoppas han på ett rejält lyft.

Hinder tycker Ola är till för att övervinna. Han tycker att företagande är en utmaning och att det inte ska gå alltför lätt. Även om andra människor kan ha synpunkter menar han att det är bättre att det pratas än att det är tyst.

– Det är viktigt att även nyttja de negativa åsikterna, säger han.

– Stipendiet var en väldigt bekräftelse, säger Ola. Helt plötsligt var det andra människor som såg vad man gjorde. Jag insåg då att jag skulle satsa ännu mer på innovationer. Dessutom är kontakten med de andra i nätverket och med Anders Wall en stor tillgång. För mig fungerar han som en mentor.

Olas råd till andra är att tro på det man gör och att inse att trägen vinner.

– Man måste inse att nästan allting tar lång tid. Företagande är en stor process där man måste få omvärlden – familj, arbetskamrater och media att känna delaktighet.



T.v. Ola Karlsson slår i en putt med Tönnersjö golfbanas centrum i bakgrunden.

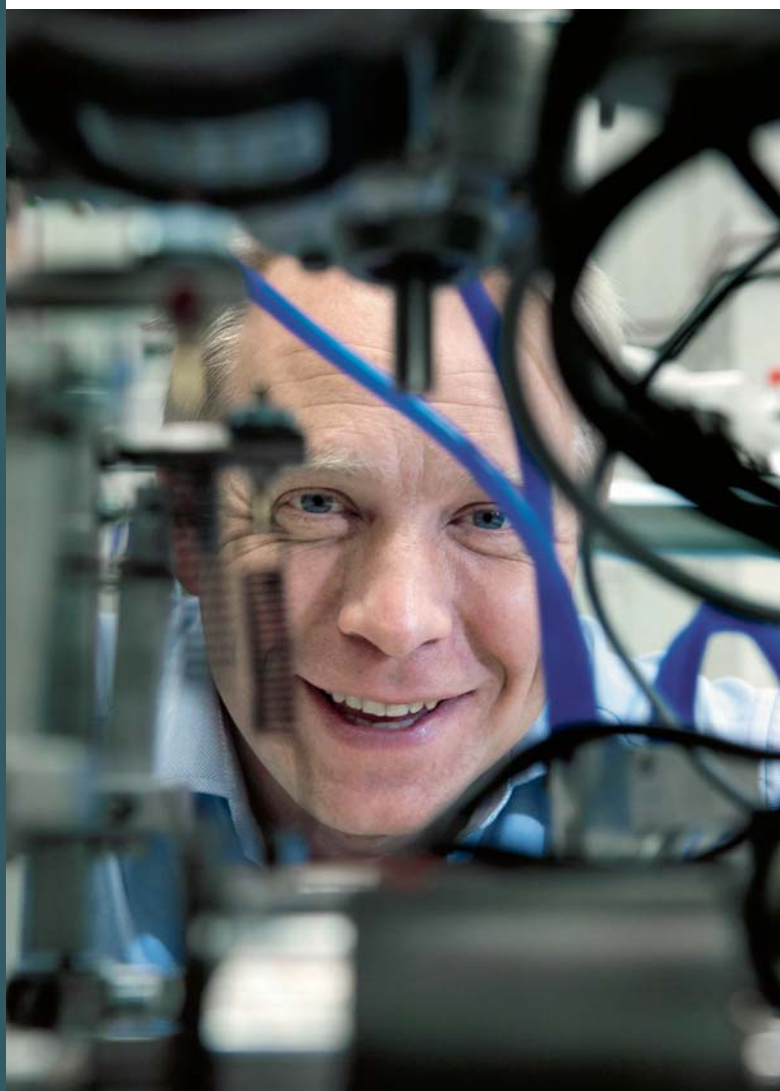
T.h. Ola demonstrerar den patentsöka gräsbehållaren inne i verkstaden i Boarp.

**JENS PERSSON, SOLÖ ÄR 32 ÅR NÄR HAN 1999 FÅR
LANDSBYGDSSTIPENDIET**

*”för att han genom utveckling av ett kundanpassat
väl genomfört produktionsföretag i landsbygdsmiljö
visar att entreprenörsanda och affärsidé väger
tyngre än lokalisering”.*



Stark tillväxt med små serier till stora företag



Solö Mechanical Solutions växer med 20 procent per år men ändå är jordbruket hemma på Solö det sista han släpper, berättar Jens Persson som tillika är vice ordförande både i kommunstyrelsen i Strängnäs och i LRF Sörmland.

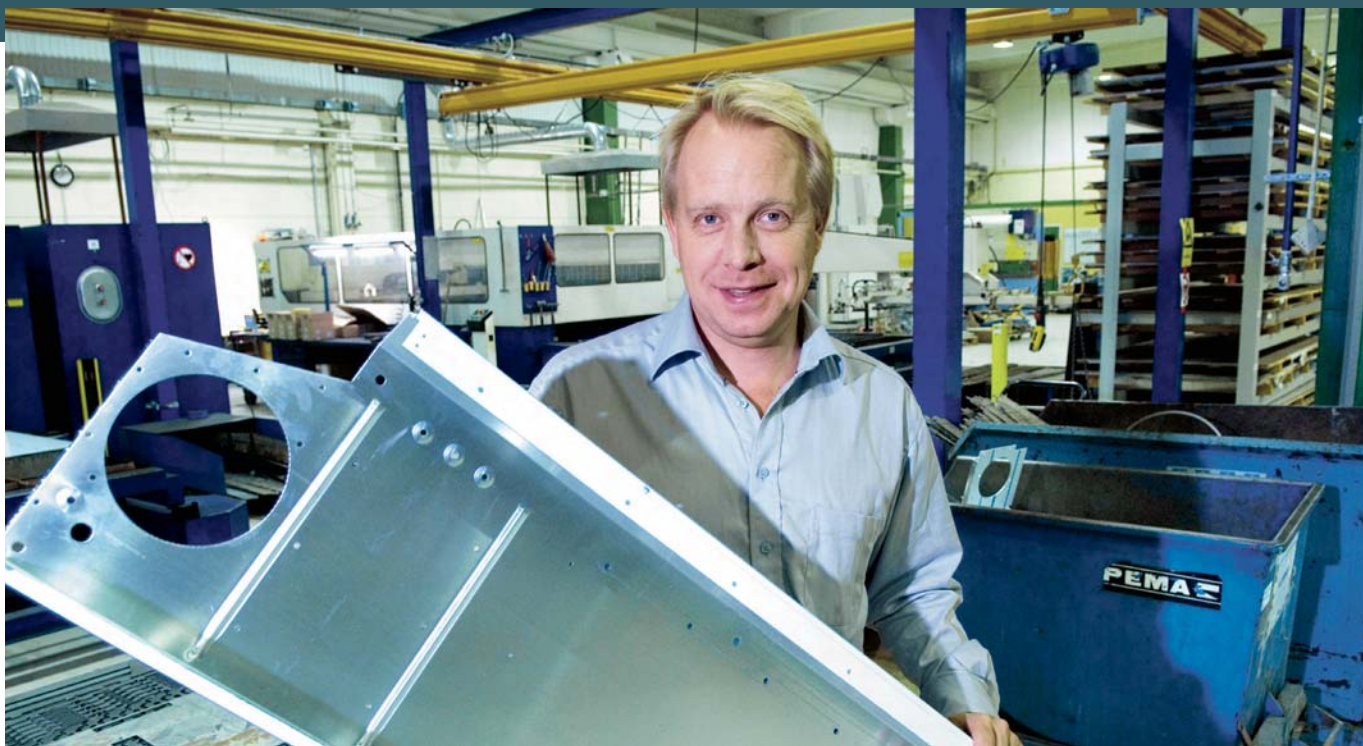
Det började med bilverkstad, bildelstillverkning och bilskrot som pappa startade hemma på gården i Solö 1974. En verksamhet som drevs parallellt med lantbruket med 50 ha åker.

När Jens Persson började jobba i företaget 1991 omsatte man 5,5 miljoner. Då han några år senare tog över Solö Industrier hade verksamheten växt till 20 miljoner och 24 anställda. Och så har det fortsatt. Målet har länge varit att öka omsättningen med 20 procent per år. Till sist blev det inte möjligt att expandera mer i 1600-talsmiljön på Solö.

Genom lyckliga omständigheter fick Jens möjlighet att köpa kollegan Stens Verkstad med en fin och välutrustad verkstadsbyggnad i Eskilstuna om 6 000 kvm dit företaget flyttades 2007. Förutom trångboddheten fanns också andra viktiga skäl till flytten som möjligheterna att rekrytera kompetent arbetskraft liksom det faktum att ett stort antal underleverantörer och många kunder finns i Eskilstuna.

Solö Industrier har länge varit specialiserade på bearbetning av plåt – skärning, bockning, stansning och falsning. På senare år har verksamheten breddats och i samband med

Jens Persson kikar genom en mätutrustning som används i bagerier som man monterar helt färdig för en kunds räkning.



Bilden illustrerar att bearbetning av plåt stål i centrum för Jens företag även om verksamheten på senare år breddats till annan mekanisk bearbetning.

flytten ändrades namnet till Solö Mechanical Solutions. Idag är företaget en veritabel diversehandel som hanterar mekaniska komponenter i stål, aluminium och rostfritt något som kräver en väl genomtänkt organisation. En linje hanterar skärning, svarvning och fräsning, en annan plåtbearbetning, laserskärning, stansning och bockning. I en tredje monterar färdiga produkter. Vidare finns en avdelning för inköp för allt från plast och kabel till kretskort.

Affärsidén handlar om avancerad bearbetning av komponenter i korta serier. Tillverkning i stora serier som är hårt prispressad har sedan länge flyttat utomlands.

– Vi har envist hållit fast vid att inte flytta produktion utomlands och vi ser nu glädjande nog att en del volymproduktion kommer tillbaka till Sverige, säger Jens.

Verksamheten är inte särskilt konjunkturberoende då man har kunder i olika branscher som ligger i olika konjunkturfaser. Man försöker också minimera sårbarheten genom att inte tillåta någon enskild kund att svara för mer än 25 procent av omsättningen. De största kunderna är Volvo, Scania, ABB, Atlas Copco och på senare tid även den kanadensiska tåg- och flygplanstillverkaren Bombardier. Därutöver finns ett stort antal mindre kunder.

Jens tror mycket på utveckling av produkter och teknik tillsammans med kunderna och menar att man lär sig mycket från de olika branscherna. Han är ensamägare till företaget medan hans pappa äger industrifastigheten i Eskilstuna där man satsat stora pengar på en bra arbetsmiljö.

– Det är bättre att konkurrera med en bra arbetsmiljö än att betala högre löner för att

få behålla folk. På så vis har vi fått hit många duktiga medarbetare från konkurrenter, säger Jens.

Företagets tillväxt är minst sagt imponerande. I år beräknas verksamheten sysselsätta 75 personer och omsätta 90 miljoner kronor. Av de anställda är 20 tjänstemän och 55 arbetare även om gränserna blir alltmer flytande. Kontoret är organiserat i avdelningar för produktionsteknik, produktion, logistik och marknad.

Jens arbetade själv som företagsledare fram till i fjol då han tillsatte en VD och tog rollen som styrelseordförande. Det gick inte bra på alla punkter varför han åter gick in i VD-rollen i mitten av oktober 2007. Siktet är dock inställt på att hitta en ny VD.

Jordbruket hemma på Solö ger han dock inte upp.

– Det är det sista jag släpper, det är allra roligast och det som ger mest, säger Jens som berättar att lantbruket idag omfattar 250 ha spannmål som han driver tillsammans med en kollega med lika mycket areal.

Där hemma finns också sambo och barnen Erik, 14 och tvillingarna Olle och Stina 12 år. Intresse för lantbruk och politik har gjort att Jens har fler strängar på sin lyra. Förutom en framgångsrik företagare är han också vice ordförande i LRF i Södermanland och vice ordförande i kommunstyrelsen i Strängnäs. Jens väckte uppmärksamhet på en LRF-stämman när han gick upp i talarstolen och tyckte att han hörde för mycket ”suck och stön” i lokalen.

– Avveckla jordbruket och gör något annat om ni tycker att lönsamheten är för dålig, var hans budskap till sina kollegor.

Några bekymmer med myndigheter och



skatter har han inte haft, däremot är han inte imponerad av arbetsrätten.

– Det är sån dramatik i Sverige kring anställning och uppsägning. Alla skulle vinna på ett smidigare system, menar han.

För Jens har landsbygdsstipendiet gett flera positiva effekter. Förutom uppskattning och stärkt självkänsla hade priset ett betydande marknadsvärde och gav många nya kontakter.

Rådet till andra unga entreprenörer är att våga satsa men att minimera risk genom att ta hjälp med sådant som man själv inte är bra på.

– Själv är jag hyggligt bra på kunder och marknad men dålig på resten. Därför använder jag konsulter och mentorer i allt från produktion och ledarskap till ordning och reda, berättar Jens.

**MARTIN POULSEN, UNNARYD, ÄR 31 ÅR GAMMAL
DÅ HAN 1998 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET**

*”för att i landsbygdsmiljö på kort tid ha utveckl-
lat ett IT-företag med en för orten betydande
sysselsättning och med stor framtidspotential”.*



Av stor betydelse för svensk industri



Martin Poulsens MP Engineering är en framgångssaga. Från ingenting har Martin utvecklat sitt företag till ett av de 10 största i världen som säljer, utbildar och ger aktiv support inom området tredimensionell konstruktion.

Driven av sitt genuina teknikintresse började Martin Poulsen tidigt att hjälpa företag hemma i Unnaryd att nyttja ny teknik för att förbättra sin konkurrenskraft. Det handlade framför allt om att använda databaserad 3-dimensionell teknik för konstruktion och produktion.

Verksamheten i MP Engineering tog ett rejält skutt sedan nya programvaror baserade på Windows kom från USA i slutet på 1995. Martin hoppade redan efter ett halvår på den nya trenden och redan 1997 växte hans företag från 5 till 13 anställda.

– Det var den mest kritiska perioden. Vi jobbade nästan dag och natt med obefintlig organisation, berättar han om året som föregick landsbygdsstipendiet.

Samtidigt växte man ur den lokal som han hyrt i Unnaryd som tycktes oändligt stor i början. Trots att kommunen försökte hjälpa till valde Martin att 1999 flytta företaget till Värnamo. Dessförinnan hade han ett flertal medarbetare som pendlade 6–7 mil enkel väg varje dag. Det blev nödvändigt att flytta för att kunna rekrytera folk för fortsatt expansion.

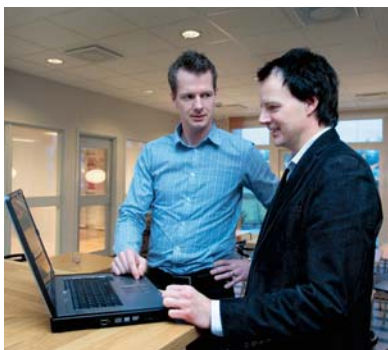
Och nog har företaget expanderat alltid. 1997 hade man 250 användare, 13 anställda och en omsättning på 9 miljoner kronor. 2007 har företaget 6 000 användare och en omsättning på 100 miljoner kr som beräknas bli 130 miljoner 2008. De 75 medarbetarna finns nu på 8 ställen runt om i landet från Malmö i söder till Skellefteå i norr. Martin är ensamägare med rollen som både VD och marknadschef. Organisationen är till stora delar uppbyggd på team.

Martin menar att hans företag har en viktig mission att fylla. Affärsidén går ut på att erbjuda en komplett lösning för att stärka kundernas konkurrenskraft från idé till färdig produkt.

– Det gäller att få en hel generation ingenjörer att ta till sig nya mycket effektivare metoder, säger Martin och berättar att det nya programmet Solid Works förkortar konstruktionstiden till en tiondel och dessutom till lägre kostnad per timme.

T.v. Det är med programvaran i denna och tiotusentals andra datorer i Sverige som Martin arbetar med att lyfta svensk industri.

T.h. Utbildning av kundernas medarbetare är en viktig del av företagets verksamhet.



Martin i samspråk med en av sina medarbetare i pausrummet i anslutning till entrén

MP Engineerings arbete går ut på att sälja, utbilda och ge aktiv support för programvaran Solid Works. Det gör man så bra att man ifjol utsågs till bästa återförsäljare bland 300 andra runt om i världen. Till detta bidrog att nästan 100 procent av kunderna förnyar sina avtal. Bland återförsäljarna tillhör MP Engineering de tio största i världen. Martin menar att detta har stor betydelse för svensk industris konkurrenskraft.

Martin driver sitt företag utifrån tre ledord – tillgänglighet, kundskap och föregångare. Företagets medarbetare ska alltid vara tillgängliga för kunderna vilket är motiv för att man etablerat sig på åtta platser i landet. Med kundskap (observera stavningen) menar man bland annat en strävan

att kunna mer om kundens vardag än kunden själv men också hjälpa kunden till nya kunder. Den historiska rollen som föregångare skall gälla även i framtiden.

Att företaget går bra ger de fantastiskt fina lokalerna i Värnamo besked om. De lokaler Martin köpte 2005 har både renoverats och byggts ut och en ytterligare utbyggnad måste snart göras på den välstäddade och väl tilltagna tomten.

– Medarbetarna är företaget, säger Martin och ser en god arbetsmiljö som en nödvändig investering. Dessutom bedriver vi här en omfattande utbildning som också ställer krav på en representativ och trivsamt miljö.

En flaskhals för tillväxt är rekrytering av kompetent personal. Därför har han i samarbete med kommunen, näringslivet och Högskolan i Jönköping startat en tvåårig högskoleutbildning i 3D-teknik med riksrekrytering som är unik i sitt slag. Av 31 elever kommer hälften från andra kommuner. Till utbildningen finns ett 25-tal fadderföretag knutna.

För Martin var landsbygdsstipendiet mycket viktigt i det kritiska tillväxtskede som företaget då befann sig i, det bidrog till att strama upp verksamheten och få en fungerande organisation på plats.

– Vi pratar ofta om detta, stipendiet är viktigt för vår kultur och finns med i företagets historik. För mig personligen har det betydelse oerhört mycket, vidgat vyerna och gett energi, säger Martin.

Stipendiepengarna har han bl a använt till kurser i företagsledning både i Sverige och hos leverantören i USA, något som han menar har haft stor betydelse för att ta företaget till högre nivåer.

Rådet till andra är att satsa på det man brinner för, tror på och tycker är roligt. För hans egen del var det teknikintresset som gjorde att han gick vidare.



MAGNUS JOHNSON, BJÖRKETORP, ÄR 26 ÅR DÅ HAN
1997 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET

*”för skapandet av företagsmässig bas för tekniska
innovationer inom småskalig svensk vindkraft”.*



Tekniksamordnare i snabbt växande familjekoncern



Svinghjul till Volvo Pentas stationära dieselmotorer är idag den största produkten på Fritsla Mekaniska där Magnus basar sedan 7 år tillbaka.

Tillverkning av vindkraftverk med direktdriven generator är nu bara en liten del i den industrikoncern där Magnus Johnson är teknisk samordnare. Samtidigt satsar han på upplevelseaktiviteter på gården hemma i Björketorp.

Konstruktion och tillverkning av vindkraftverk med direktdriven generator som såldes under varumärket Pitchwind gav Magnus Johnson landsbygdsstipendiet 1997. Den första maskinen tillverkades 1995 och marknadsföringen inriktades mot lantbrukare i södra Sverige med goda vindlägen. Efter 15 levererade verk gick luften ur affärsidén. Energiskatten för lantbrukare togs bort, kunderna försvann och Pitchwind gick i konkurs 2001.

– Intresset var enormt. Det kunde ha blivit en jättegrej, berättar Magnus.

Men skam den som ger sig. Efter kon-

kursen bildade fyra personer ett nytt bolag, Pitchwind System AB, med säte i Lerum. Det nya bolaget sköter marknadsföring och försäljning av de vindkraftverk som Magnus konstruerat mot en ny marknad i utvecklingsländer och på icke elektrifierade platser medan tillverkning sker inom den koncern som han driver ihop med sin far. Magnus exemplifierar potentialen med att det bara i Ryssland finns 2 000 radaranläggningar i ödsliga områden som drivs med dieselelverk liksom otaliga öar runt om i världen utan el.

Nu tillverkar tre anställda 5–10 vindkraftverk per år och det ser ljusst ut framöver. Omsättningen har ökat från en till fyra miljoner kronor sedan Magnus fick stipendiet. Ökningstakten avgörs nu av resurser för marknadsföring och försäljning.

Vindkraften är dock bara en liten del i den koncern där pappa Kjell Johnsson är VD och Magnus har den viktiga rollen som teknisk samordnare och tillika är platschef på Fritsla Mekaniska. Pappa som jobbade som verkstadschef på Kinnasand AB köpte den första mekaniska verkstaden 1989. Sedan Magnus fick stipendiet 1997 har omsättningen ökat från 70 till 250 miljoner kronor. Antalet anställda har ökat från 70 till 180. Totalt har 15 bolag köpts varav 7 finns kvar. Alla utom ett har vid köpen varit i konkurs. I koncernen ingår nu Rani, Fritsla Mekaniska, Marks Mekaniska, Buttorps Bruk, Arklego, IB Mekaniska och GI Support.

Vid Fritsla Mekaniska där Magnus basar tillverkas nu bl a 17 000 svänghjul per år till Volvo Pentas stationära dieselmotorer. Här står bl a två av fem fleroperationsmaskiner

inom koncernen nyligen inköpta i Japan som kostar 4,5 miljoner kronor per styck. Lokaler i Fritsla är hårt nedslitna och tillfartsvägen trång och svårmanövrerad för långtradare med inkommande och avgående gods.

Man har därför i dagarna köpt en ny fastighet i Borås dit verksamheten ska flyttas.

– Det kommer att ge kraftiga besparingar genom minskade interna trucktransporter och genom att vi kan få returfrakter för inkommande och utgående gods, säger Magnus som klargör att man ständigt måste minska produktionskostnaderna för att matcha ökade lönekostnader.

Gården i Björketorp, där han med sambon Marina Halvardsson och barnen Ida 11, Josefin 5 och Johan 3, bor granne med sina föräldrar har alltså en central roll i Magnus liv. Fastigheten består av 12 ha åker och 40 hektar skog. Köttproduktionen lades ner för 7 år sedan och åkern är nu utarrenderad men skogen sköter han själv.

På fastigheten har Magnus uppfört ett torn till ett vindkraftverk men har ännu inte fått bygglov. Tornet får dock stå kvar i protest eftersom det inte är bygglovspliktigt. Han har vidare anlagt en paintbollbana och två kräftdammar för fiske, kräftsvisor och andra evenemang. För fyra år sedan började Magnus att tillsammans med en kompis att bygga badtunnor i maskinhallen. När de äntligen lyckats skaffa sig en buffert på 8 tunnor brann maskinhallen ner. Nu har han själv under 2 år byggt en ny maskinhall på 250 kvm.

Trots företagande med mångmiljonomsättning eldar Magnus med ved. En ny hög-effektiv panna är installerad i maskinhallen som även värmer bostadshuset. Med tre timmars träning varje söndag förbereder han sig för att åka sitt 11:e Vasalopp.

Magnus är som alla andra mycket glad över landsbygdsstipendiet.

– Det gav mig en ordentlig kick. Genom aktiviteterna i nätverket har jag fått en bredare insyn i svenskt näringsliv och får träffa andra kreativa och framåt företagare.

Visst har han stött på hinder i sitt företagande. Mest illa tycker han om det faktum att brandskyddsmyndigheterna nu fått en polisiär roll. De kan inte rådfrågas längre med risk för att bli anmäld. När det gäller vindkraften skräder han inte orden.

– Att det ska ta sex år att få ett tillstånd är inget annat än myndighetsmissbruk.

Magnus ger unga entreprenörer rådet att hålla ut och inse att företagande kräver hårt arbete – pengarna kommer med tiden. Han menar att man drivs framåt genom att ligga på marginalen.



Tekniksamordnare i blåställ, ständigt i rörelse. Telefonen ringer medan Magnus tar sig en förmiddagsmacka i fikarummet.

KENNETH ALNESS ÄR 37 ÅR DÅ HAN 1995 FÅR
LANDSBYGDSSTIPENDIET

”för stor innovativ kraft i gränlandet mellan teknik,
biologi och ekonomi inom flera praktiska tillämp-
ningsområden”.



Ständigt i frontlinjen för nya lösningar

**Kenneth har i gränlandet mellan forskning och företagande
lyckats utveckla ett flertal viktiga innovationer ibland med
stort eget risktagande. Nu är det nya bränslen som står i fokus.**

Med genuint intresse för lantbruk, natur och teknik sökte Kenneth Alness efter lumpen jobbet som forskarassistent på växtskyddsanstalten i Solna men eftersom det krävdes en doktorexamen för den tjänsten erbjöds han istället ta tillfälligt hand om höstbruket på försöksmarken vid Bergshamra.

– Att traktorn gick sönder bidrog nog till att jag blev kvar, berättar han. De sparade

nämligen in hela min lönekostnad på att jag reparerade själv jämfört med att som brukligt anlita verkstad. Jag fick snabbt ansvaret för hela avdelningen som lade ut fältförsök.

Anstalten flyttades sedan till SLU och Ultuna där man ville att han skulle bli försökstekniker men då han saknade formell utbildning sa facket och förvaltningen ifrån. Kenneth blev besviken och sökte istället till

agronomlinjen med inriktning på teknik och växtodling. Det var då det började. Redan efter ett års studier blev han ombedd att leda ett projekt för att utveckla en ny försökströska i samarbete med Sampo Rosenlew. Han designade om skärbordet så att det kontinuerligt blåstes rent med luft så att tröskan blev ren efter varje försöksruta.

– Den första kicken fick jag då Rosenlew började bygga tröskor efter mitt koncept och senare att även ryssarna, som beställt 5 000 försökströskor, ändrade sin order till min version, berättar Kenneth. Då förstod jag att jag inte var forskare utan brann mer för att omsätta idéer.

Nästa uppfinning blev ”Spray Scanner” ett helt nytt sätt att mäta spridningsbild från lantbrukssprutor. När Kenneth bad en tysk professor, erkänd som ”Mr Sprutteknik”, om ett utlåtande så stod han tyst en kvart och utbrast sedan: Go for it!

Men hur skulle det hela finansieras? Kenneth lämnade in patentansökan och med hjälp av banklån och stöd av Almi bildade han ett bolag. Kenneth fick patent och med hjälp av ett par kollegor drev de igenom hela kedjan från idé till marknad som han beskriver som ”min nyttigaste läxa”. Samtidigt var det ett stort risktagande. Med personliga lån motsvarande 7 årslöner behövde man få ut tio enheter för att gå runt.

– Att introducera helt ny teknik är oerhört svårt, det är inte bara kunder som skall övertygas utan i vårt fall även myndigheter, Statens Maskinprovningar var då vår värsta motståndare. Att få en myndighet att inse att ny teknik är bättre än befintlig eller att ny teknik kräver andra utvärderingsmetoder eller regler är ohyggligt tungt, säger Kenneth. Trots detta lyckades man få ut ett tiotal ”Spray Scanner” i Sverige och även



Kenneth Alness i Thermoseed-anläggningen i Skara där utsäde betas med varm fuktig luft.



Kenneth på en av säckarna på transportbandet efter betning med ThermoSeed-metoden.

ett antal i Tyskland. Senare sålde han Spray Scannern till Hardi i konkurrens med Spray-ing System. Den finns att köpa än idag.

Kenneths resa gick sedan vidare till Lantbruksteknik vid SLU där han byggde upp dess största enhet med ca 98 procent extern finansiering och så småningom blev biträdande prefekt för institutionen. Hans grupp utvecklades till en ledande position i Europa inom sitt område och Kenneth var bland de första i Sverige som fick EU-forskningsprojekt beviljat. Inom gruppen tog man fram helt nya tekniker och metoder inom framför allt bekämpningsteknik och för att mäta i biologiskt material. Det var allt från att mäta dynamisk spridningsbild med bildanalys och reglera doser i fält med läkemedelsteknik till att konstruera ett modellflygplan med kameror som kunde detektera grödornas status.

– Det som gjorde verksamheten unik och

att vi fick så stor internationell uppmärksamhet var att vi genom att utveckla nya metoder och teknik till att både behandla och mäta biologisk effekt knöt ihop biologi och teknik, säger Kenneth.

Det ledde till ett flertal patent och några produkter som finns på marknaden än i dag. Det var i det skedet som Kenneth Alness fick Anders Walls landsbygdsstipendium. Senare det året tackade han ja till ett erbjudande om arbete i England åt det amerikanska bolaget Spraying System. Under tiden i England tog han initiativ till bildandet Acanova AB med Lantmännen, Anders Wall och SLU Holding som huvudmän med syfte att omsätta tidigare forskningsresultat.

– ThermoSeed är den uppfinning som sannolikt kommer att få allra störst betydelse, säger Kenneth och illustrerar med att med stolthet visa upp en annons från Lantmännen där det står: "Det är knappt vi

själva har förstått hur stort det här är".

ThermoSeed ersätter kemisk betning av utsäde genom behandling med varm fuktig luft på fluidiserande bädd – en form av pastörisering, och är en konsekvens av kopplingen biologi och teknik.

Kenneth blev FoU-chef på Lantmännen 1996 med uppdraget att göra verksamhet av forskningsresultat. I den egenskapen har han varit med och utvecklat både egna och andras uppfinningar till produkter ofta tillsammans med uppfinnarna i gemensamt ägda bolag. Det har i sin tur gett spännande styrelseuppdrag i flera utvecklingsbolag och forskningsinstitut, JTI, samt riskkapitalbolag såsom SLU-Holdning. Han har även anlitats av EU för utvärdering av forskningsprojekt.

– Jag har haft förmånen att utveckla produkter och bolag inom ett brett område allt från utsäde, läkemedel, energi, skog, livsmedel och energi. Jag har också fått agera i alla olika roller i innovationskedjan. Den ämnesöverskridande erfarenheten i hela innovationskedjan har jag stor glädje av, säger Kenneth.

Idag är det energifrågan som står i fokus för Kenneths innovativa förmåga. Han har nyligen rekryterats som FoU-chef under VD Bengt Håkansson på Lantmännen Energi. Två tunga patenterade projekt som Kenneth har med sig står i fokus. Det ena gäller Agrodiesel 15 som innehåller 5 % RME (rapsmetylester) och 10 % tyngre alkoholer utvecklat tillsammans med en rysk professor. Detta bränsle beräknas nå marknaden under 2008. Det andra handlar om ersättning av lösningsmedel i bandlackeringsfärg genom inblandning av RME.

Plåten till det nya taket på Sofiahemmet i Stockholm är lackerad av SSAB i Borlänge med denna färg, vilken kommer att lanseras 2008. I USA och Australien testas nu färgen som mycket väl kan komma att sprida sig över världen.

Kenneth säger att landsbygdsstipendiet betytt oerhört mycket, erkännandet, självförtroendet när man inser att någon annan tror på en och inte minst utbytet i nätverket och bollande av idéer direkt med Anders Wall.

– Nätverket bestående av stipendiaterna är fantastiskt, där finns en imponerande sammanlagd kompetens, säger han. Jag hoppas att Anders själv förstår hur stort det är som han har skapat.

Råden till andra unga entreprenörer är rakt på sak.

– Tro på sig själv för ingen annan gör det. Är du tveksam till om projektet känns kul när du skall börja, så börja inte. Det kommer situationer när du får alla goda skäl i världen för att avveckla och har du då inte den extra drivkraften så når du inte målet. Men lyckas man så är det en fantastisk känsla. Var inte rädd för att prata med eller involvera andra.

SVEN NORUP, KNISLINGE, ÄR 33 ÅR NÄR HAN
1994 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET

”för framgångsrika innovationer inom
bioproduktion, teknik och ekonomi”.



Ett nyckelhål till framtiden

Världens första modulbyggda RME-anläggning anpassad för lastbilstransport har just lämnat Sven Norups Gård i Knislinge. Gårdens egen anläggning tuffar på sedan 1999 och nu står produktion av biogas och vindkraft på tur.

Stipendieåret hade Sven Norup, som VD för Svenska Ecobränsle AB, just byggt den första anläggningen i Sverige för produktion av RME (rapsmetylester) vid Slakteriförbundets anläggning i Stidsvig. RME är ett biologiskt bränsle som kan ersätta fossil dieselloja.

– Då fanns varken någon svensk eller europeisk standard och det var ett verkligt pionjärarbete att bygga om motorer för att passa det nya bränslet, berättar Sven Norup.

Men 1995-96 tog det fart då Volkswagen och Audi medverkade till en Europeisk standard. Volvo ville inte vara med men vände på 24 timmar sedan VD:n för Göteborgs Lastbilscentral förklarade att man i så fall skulle börja köpa tjänstebilar från andra tillverkare.

1998 slutade Sven Norup som VD på Svenska Ecobränsle AB och började bygga en RME-anläggning hemma på Norups Gård i Knislinge. Den egna anläggningen stod klar 1999 och producerar nu ett ton per timme eller 8 800 ton per år vilket motsvarar ca 10 miljoner liter. Det mesta säljs för tekniska ändamål men en del avsätts också som fordonsbränsle. Bränslevärdet är endast 3 procent lägre än i vanlig diesel.

Under resans gång har Norups Gård varit med och satt igång och i varierande grad byggt ett antal anläggningar ute i värl-

den. Man har 2007 lämnat in en ansökan till Sida om ett projekt för leverans av biodieselanläggningar till Indien som ska tillverkas hemma på gården. En första ”factory in a box” som byggts på gården levereras till en grupp lantbrukare norr om Lund som bildat bolaget Energigårdarna AB. Prislappen ligger på 12 miljoner kronor varav Norups Gård svarar för ett förädlingsvärde på ca 9 miljoner.

Anläggningen är byggd i sektioner anpassade för att liggande kunna transporteras med långträdare respektive båt. Kapaciteten ligger på 8 000 ton per anläggning.

Sven och hans fru Anne är ägare till Norups Gård i fjärde generationen. Svens morfar Sam Norup var för övrigt jordbruksminister 1951 – 1957. På gården odlas raps, stärkelsepotatis och spannmål medan grisproduktionen numera drivs av en granne. Kuriosa i sammanhanget är att den egna rapsodlingen bara räcker till 1,5 dagars produktion av RME. Resten av råvaran köps in.

– På den här gården har det alltid bedrivits andra verksamheter utöver traditionellt jordbruk, berättar Sven.

Övriga verksamheter spelar nu allt större roll. När Sven fick stipendiet låg omsättningen på 1,5 miljoner. Den har varierat mycket genom åren men ligger ett normalår på 13–15 miljoner kronor med 8–9 anställda.



– Varför köpa nytt när begagnat fungerar lika bra, säger Sven Norup här framför ett gäng begagnade tankar i den egna RME-anläggningen.



Sven Norup framför en av de moduler till den RME-fabrik "factory in a box" som är under leverans till Energigårdarna AB norr om Lund.

RME-satsningen har sitt ursprung i Svens tekniska intresse. Det började med import av rapsolja som fick en strykande åtgång. Han, tillsammans med en kollega, sålde hela 65 pressar utan en enda annons. Därmed väcktes frågan om vad bönderna skulle göra med den rapsolja som inte kunde avsättas. Sedan dess har klimatdebatt och rop på ersättning av fossila bränslen gett det hela ett bredare perspektiv.

– Nu ser vi att det vi håller på med kan utgöra ett nyckelhål till framtiden, säger Sven.

Och mer är på gång. Sven förbereder nu för byggande av en biogasanläggning på gården baserad på svingödsel, glycerol och

andra energirika industrirester. En spånsilo har köpts för 500 (!) kronor från ett sågverk i Dalarna som är tänkt att fungera som biogasreaktor. Vidare planeras ett mindre vindkraftverk på gården.

– Vi köper mycket skrot här på gården, säger Sven med ett leende, men varför köpa nytt när det finns begagnade grejer som är lika funktionella.

Sven är ordförande i Lyckeby Stärkelsen, ett uppdrag som upptar halva hans tid, arbetet med Lyckeby tillför mycket inspiration. Han säger att landsbygdsstipendiet har betytt mycket på flera olika sätt.

– Då 1994 var det en viktig ekonomisk

signal. Sedan har jag fått lära känna Anders Wall som är en fantastisk person. Han bryr sig om både stort och smått och svarar alltid när man söker kontakt. Sedan är det alltid det positiva som nätverket tillför. Alla är så kreativa så jag tror inte man skulle tåla att träffas för ofta, skrattar Sven.

När det gäller hinder tror Sven att han nog satt upp de flesta själv.

– En god vän i Tyskland undrade varför jag inte anställer ingenjörer och säljare och drar på i stor skala. Istället har jag valt att utveckla i lugn takt ihop med gårdens anställda. Nu har vi dock sedan några år lagt in en högre växel.

Rådet till unga entreprenörer är att våga satsa på sina idéer.

– Då hittar man alltid någon som stöttar. Viktigt är också att jobba ihop, säger Sven och berättar att fru Anne tog tjänstledigt från sitt tidigare jobb som revisor 1995 och att de sedan dess driver företaget tillsammans.



Sven Norup med ett prov på den kallpressade rapsolja som utgör råvara till produktionen av RME.

MIKAEL CARLSTEIN, LEKSAND, ÄR 28 ÅR DÅ HAN
1992 FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET

*”för föredömlig framåtanda, energi och kreativitet
inom vattenbruksområdet”.*



Att Mikael Carlstein är biten av fiske framgår här, mellan storgäddans käftar, med all önskvärd tydlighet.

Uppfinner och utvecklar med fisket i centrum

**Genom att gå sina egna vägar har Mikael Carlstein skapat
Fiskeresursgruppen där han med uppfinningar, utbildningar
och andra insatser på olika sätt bidrar till att bättre ta
tillvara landets dåligt utnyttjade fiskeresurser.**

Född och uppvuxen i Falun kom Mikael Carlstein 17 år gammal till Uppsala där han läste mikrobiologi 1982–84. Därefter började han studera sjukdomar hos harr vilket blev ett inslag i hans doktorsavhandling. Han jobbade 1984-86 på Statens Veterinärmedicinska Anstalt för att därefter flytta till SLU där han fick linjenämnden att godkänna en



Mikael tar vattenprover i bäcken vid fritidshuset utanför Mora där han (naturligtvis) tänker anlägga en fiskedamm.

agronomutbildning med betydande inslag av vatten- och fiskbiologikurser och blev på det sättet utbildad husdjursagronom.

Det hela är precis så rörigt som det låter vilket innebär att Mikael går sina egna vägar. Hans resa gick sedan vidare till SLU i Umeå där han 1990 började som forskarstuderande med inriktning på harr och fiskevård vilket ledde fram till doktorsexamen 1996. Anders Walls stipendiekommitté hade redan 1991 fått upp ögonen för Mikael men det mesta har ändå hänt sedan han fick stipendiet 1992.

I Umeå blev han kvar i 8 år. Tillbaka till Dalarna kom han 1997 då han rekryterades till ett treårigt EU-projekt med namnet "Vattenbruksutveckling" inom glesbygdsområdet mål 1. Projektet kom senare att även innefatta utveckling av fisketurism. Det var inom ramen för det projektet som han byggde upp den s.k. Fiskeresursgruppen som han alltjämt leder. Gruppen är knuten till Älvdalens Utbildningscentrum men har sitt kansli i Mora med tre heltidsanställda medarbetare plus en fiskebiolog och en tekniker/fiskebiolog som man köper tjänster av. Förutom att Mikael har en tredjedel av sin lön betald av huvudmannen landstinget i Dalarna är verksamheten i övrigt helt självfinansierad genom projekt och uppdrag.

– En stor del av mitt jobb går ut på att

jaga uppdrag och städsla underkonsulter, berättar Mikael.

Resultatet av verksamheten kan avläsas i form av ett antal fisketurismföretag som säljer guidning, fiske, kost och logi som dykt upp i Dalarna, Norge och angränsande län. Den första fiskeguideutbildningen på gymnasienivå i Älvdalen har nu fått efterföljare på flera håll. Arbetet har under resans gång resulterat i ett antal uppfinningar som fått stor betydelse för fiskets utveckling.

– Mest stolta är vi över de metoder som vi, i samarbete med andra forskare, utvecklat för att mäta vattenkvalitet och tillgång på fisk i enlighet med EU:s vattendirektiv, säger Mikael.

Tidigare använde man sig av bärbara elfiskeaggregat, en både tidsödande och osäker metod. Efter förebild från Alaska har Mikael och Co konstruerat en "elfiskebåt" med ett horisontellt ekolod som mäter både hur mycket fisk och vilka arter som finns i de vatten som undersöks. Deras mätningar ledde vid ett tillfälle till att man fick revidera upp tillgången på laxungar 6-7 gånger jämfört med tidigare mätningar. Nu har man långtgående planer på att skaffa ytterligare en båt, en katamaran, som ska utrustas för mätningar i kustvatten.

Mikael är också uppfinnare privat. Han har fått patent på en princip för hur man t ex kan skydda jakthundar mot angrepp genom extern aktivering av två elektriskt ledande skikt. Skyddsvästen för jakthundar ska utgöras av en väst med halskrage med två elektriska lager som avger elektrisk stöt om hunden blir angripen. Han saknar dock än så länge medel för utveckling av en prototyp och han uppger att han har upplevt ett visst motstånd från etablissemangen vid försök att erhålla sådana medel. Mikael menar att samma teknik kan användas i skyddskläder för jägare och i dykardräkter.

Entreprenörskapet rör också familjen. För några år sedan köpte familjen en gammal båt från 1904 som man i liten skala drivit

som flytande hotell/konferensbåt på Siljan under företagsnamnet M/S Remmaren KB. Och mer är på gång. Familjen med sambo och de fyra döttrarna har köpt 5 fastigheter i anslutningen till bostaden i Leksand där man nu investerar 5 miljoner kronor i byggnader i syfte att skapa en boeandanläggning med möjligheter till olika evenemang. Sambo och vuxna döttrar kommer tills vidare att sköta den verksamheten.

Några avgörande hinder har Mikael inte stött på men erkänner att det ibland har gått trögt. Tanken med elfiskebåten var exempelvis inte alls självklar bland kollegor.

Landsbygdsstipendiet har Mikael haft stor nytta av inte minst gemenskapen med de andra stipendiaterna där han betraktar sig själv som en av "uppvigglarna", vilket bl a ledde fram till den Wallumni-hemsida som finns på nätet. En idé som Johan Wall (Anders son) "köpte" vid en stipendiatresa till S:t Petersburg. Stipendiet gav också välbehövlig uppmärksamhet. Konkret nytta har han haft av en annan stipendiat som hjälpt honom med patentansökan.

– Ett alldeles speciellt minne var när Anders Wall och några landsbygdsstipendiater i fjol var med ute i konferensbåten på Siljan. Vi gav honom det i 75-års present, berättar Mikael.

Den kanske främsta spin-off effekten som Wall-nätverket gett var när Mikael lyckades lobba in storbandet Renhornen från Umeå till Nobelfesten 1996. Detta var bl a ett resultat av ett stipendiatprogram i Stockholm som innehöll audiens hos Nobelstiftelsen.

– Vid frågestunden tog jag helt enkelt chansen och frågade Mikael Sohlman (VD) när Renhornen skulle få chansen, säger Mikael. Alla skrattade, men nästa år var Renhornen där!

Mikaels råd till alla unga blivande företagare är kort och kärnfullt: Våga vara annorlunda.

– Det är vår födkrok och det kan vara det för många fler.



LARS-GUNNAR OCH NILS-ERIK NILSSON, SLIPSTENSJÖN, ÄR 33 RESPEKTIVE 35 ÅR DÅ DE FÅR LANDSBYGDSSTIPENDIET 1990

"för kreativa konstruktioner av skonsamma skogsmaskiner såsom miniprocessor, gallringsprocessor och en fyrhjulsdriven minitraktor"



Lars-Gunnar Nilsson



Nils-Erik Nilsson



Småmaskinernas okrönta mästare





Nils-Erik skruvar i en Mini-Master som är inne på service. Mini-Mastern som såg dagens ljus 1989 tillverkas alltjämt.



Genom att aggregatet kan samla ihop flera stammar innan de läggs på lasset ökar effektiviteten i röjning och gallring.

I normala fall pendlar folk från byar till jobb i städer och tätorter. I Slipstensjön är det tvärtom. Hit pendlar huvud delen av de 17 anställda för att i Lars-Gunnars och Nils-Eriks verkstad montera smidiga och lättskötta skogsmaskiner som är skonsamma för miljön.

Bröderna Lars-Gunnar och Nils-Erik Nilsson fick landsbygdstipendiet 1990. Då drev de företaget Idéservice hemma i Slipstensjön, en liten by i norra delen av Vindelns kommun i Västerbotten. Motiveringen är det ingen av dem som kommer ihåg men kvalificeringen för priset utgjordes av att man redan 1983 utvecklat en avverkningsprocessor för jordbrukstraktorer som man tillverkade och sålde fram till 1988. Året därpå utvecklade man, på uppdrag av Skogsvårdsstyrelsen, den miniskotaren som heter Mini-Master som blivit en riktig trotjänare som alltjämt tillverkas och säljs.

Tillverkning skedde dels i deras egen verkstad i Slipstensjön, dels hos Vindelns Mekanska, Vimek, som man då inte ägde. 1990 när bröderna fick stipendiet hade man 25 anställda och en omsättning på ca 18 miljoner kronor.

Efter att Vimek under en tid i början av 1990-talet ägts av först Skogma och sedan Hara köpte bröderna företaget 1994 tillsammans med ytterligare en kompanjon. Ett viktigt skäl var att man ville förfoga över

Från vänster Nils-Erik och Lars-Gunnar Nilsson vid skördeaggregatet till den nya Biocombin som än så länge bara finns som prototyp.

företagsnamnet Vimek och produktnamnet Mini-Master.

I samband med köpet av Vimek ändrade man strategi från egen tillverkning till konstruktion, montering och försäljning. Alla produkterna sätts fortfarande ihop i Slipstensjön medan alla delar köps från underleverantörer. De flesta finns runt om i Västerbotten medan motorer köps från Kubota i Japan och växellådor från Ferarri i Italien.

1993 utvecklade de en 6 hjulig midjestyrd miniskotare som heter 606 TT och som nu tillverkas i en tredje version. Nästa steg i utvecklingen blev en miniskördare som heter 404 T som kom år 2000. Den är både midjestyrd och framhjulsstyrd vilket ger extremt liten svängradie och därmed lätt tar sig fram i gallringsbestånd.

Idag finns 17 anställda i företaget men genom underleverantörerna sysselsätter verksamheten många fler. Två av medarbetarna är säljare med placering i Umeå respektive Ånge. Vidare finns återförsäljare i ett 10-tal länder. 2007 blev omsättningen 44 miljoner kronor. Huvuddelen av maskinerna säljs på den svenska marknaden medan ca 25 % går på export i första hand till Tjeckien, Polen, Norge och Danmark.

– Vi har t o m sålt en maskin till Holland,

berättar Lars-Gunnar.

Bröderna Nilsson arbetar efter principen ”litet är vackert”. Man har envetet hållit fast vid tron på små, smidiga och lättskötta maskiner. De erkänner dock utan omsvep att det periodvis inte varit så lätt.

– Skogsbolagens inköpare är de största motståndarna. Även om man med siffror visar att man gallrar billigare med våra småmaskiner så väljer de ändå de stora maskinerna, säger bröderna och ser detta som ett stort pedagogiskt problem.

Men skam den som ger sig. Nu börjar bioenergi marknaden ta ny fart. För det ändamålet har man tagit fram en prototyp för en röjnings- och gallringsmaskin som man kallar Biocombi. Maskinen både skördar och skotar, dvs lastar och kör ut virket ur skogen. Bröderna Nilsson har utvecklat ett eget skördeaggregat som samlar ihop flera stammar innan de läggs på lasset. Kanhända den maskinen kan bli ett verkligt genombrott för mindre maskiner i svenskt skogsbruk.

Både Lars-Gunnar och Nils-Erik såg landsbygdstipendiet som en fantastisk uppmuntran. Samtidigt erkänner de lite skamset att de varit dåliga på att delta i de träffar som ordnats i Walliumi-nätverket.

Både Lars-Gunnar och Nils-Erik har lite svårt att formulera råd till unga företagare.

– Man måste nog ha tur, säger de till sist. Dessutom måste man kunna branschen och känna till den miljö man ska göra affärer i.

Nominering av kandidater till Anders Walls landsbygdsstipendium

Anders Walls landsbygdsstipendium delas årligen ut till en ung entreprenör i 25–30 årsåldern. Syftet är att uppmuntra entreprenörer och nyskapare för insatser som leder till utveckling av näringslivet på landsbygden. Stipendiet som på senare år har varit på 75 000 – 100 000 kronor är avsett för utbildning och kompetensutveckling.

Utllysningen av stipendiet sker i samarbete mellan Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien och tidningen Land Lantbruk. Nomineringar av kandidater sänds till stipendiekommittén vid Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien som lämnar förslag på lämpliga kandidater till Anders Walls Stiftelse.

Utllysningen av landsbygdstipendiet görs under tidig höst varje år och nomineringar skall vara stipendiekommittén tillhanda i mitten av november månad. Stipendierna delas ut i Stockholm vid Kungl. Skogs- och Lantbruksakademiens årliga högtidssammankomst den 28 januari.

Viktiga kriterier vid nominering av kandidater är framåtanda, initiativförmåga, kreativitet, uthållighet, ekonomisk stabilitet och arbetstillfällen. Förslag med kandidatens persondata (ålder, bostadsadress, e-post etc.), meriter och motiv för stipendietilldelning insänds på en särskild nomineringsblankett. Nomineringsblanketten som finns på nästa sida kan i samband med utlysning av stipendierna laddas ner från Kungl. Skogs- och Lantbruksakademiens hemsida.

Nomineringar sänds till:

Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien
Att: Tord Eriksson
Box 6806
113 86 Stockholm

Eller e-post: tord.eriksson@ksla.se

Anders Walls Landsbygdsstipendium

Förslag till landsbygdsstipendiat

Information om Anders Walls landsbygdsstipendium finns på www.ksla.se.

Persondata

Kandidatens namn	Ålder	
Adress	Postnummer	Ort
Telefonnummer	E-post	

Företagsdata

Företagets namn	Verksamhetsområde		
Adress	Postnummer	Ort	
Telefonnummer	E-post	Antal anställda	

Beskrivning av föreslagen kandidat (meriter, motiv för nominering etc.) lämnas som bilaga.

Referenser (personer som kan kontaktas för kompletterande information),

Namn	Telefon
Namn	Telefon
Namn	Telefon

Förslagsställare

Namn	Datum
Adress	Postadress
Telefon	E-post
Underskrift	

Skicka förslaget till:

Anders Walls Stipendiekommitté
Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien
Att: Tord Eriksson
Box 6806, 113 86 Stockholm eller e-post tord.eriksson@ksla.se

Anders Walls Stiftelser

Stipendiekommittén för skogs- och jordbruk

Mottagare av Anders Walls landsbygdsstipendium

2007	Jenny Söderström, Lannavaara
2006	Stefan Stolt, Junsele
2005	Johan Smids, Orsa
2004	Erik Johansson, Holmnäs
2003	Lennart Sjödin, Fredrika
2002	Joakim Rydmark, Mjölby
2001	Eva och Anders Stjernström, Hammerdal
2000	Ola Karlsson, Eldsberga
1999	Emil Nilsson, Lammhult
1999	Jens Persson, Strängnäs
1998	Jimmy Larsson, Mörarp
1998	Martin Poulsen, Unnaryd
1997	Magnus Carlman, Ingelstad
1997	Magnus Johnsson, Björketorp
1996	Maria Cedersmyg, Gränna
1996	Roger Johansson, Junsele
1995	Kenneth Alness, Knivsta
1995	Bo Axelsson, Burseryd
1994	Magnus Aretorn, Umeå
1994	Åke Forsgren, Umeå
1994	Sven Norup, Knislinge
1993	Eva och Bo Berglund, Båstad
1993	Sven Olander, Uppsala
1992	Hans Bergsten, Harplinge
1992	Mikael Carlstein, Leksand
1991	Christer Lennartsson, Vislanda
1991	Viveka och Thomas Melander, Enköping
1990	Lars-Gunnar och Nils-Erik Nilsson, Vindeln
1990	Dan Widegren, Roma Kloster
1989	Ulf Einarsson, Vingåker
1989	Pär Markusson, Rimbo
1988	Charlotte Lindgren Carlsson, Kolsva
1988	Ulf Andersson, Västerås
1987	Torleif Lundh, Gagnef
1987	Leif och Lena Jönsson, Simrishamn
1986	Gösta Jonsson, Fåker
1986	Stig Johansson, Alnarp
1985	Uno Pettersson, Leksand
1985	Claes Englund, Källby
1984	Göran Wretlund, Västerås
1984	Bo och Jan Ansbjer, Nossebro
1983	Ronald Karlsson, Norrfjärden
1983	Ingmar Oredsson, Kristianstad
1983	Jan Eriksson, Österfärnebo

Entreprenörskap är viktigt för samhällets utveckling. Inte minst gäller detta för landsbygden och dess förnyelse.

Idag satsas stora svenska och europeiska resurser på stöd till utveckling av landsbygdens näringsliv. Det nås också en hel del positiva resultat. Ibland saknas dock goda idéer – om inte alltid unika så i varje fall prövade på nytt sätt eller i nytt sammanhang, det vi kallar entreprenörskap. Men framför allt saknas ofta människor med förmåga att förverkliga goda idéer.

Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien har under många år assisterat Anders Walls stiftelse att identifiera unga landsbygdsentreprenörer, som med framåtanda, initiativförmåga och kreativitet får landsbygden att leva och utvecklas.

Den stimulans en ung människa får genom Anders Walls landsbygdsstipendium av uppmärksamhet och ett penningbelopp för utbildning/kompetensutveckling kan vara av avgörande betydelse för fortsatt strävan och vilja till hårt arbete. De 15 berättelserna i denna skrift med titeln ”Vad hände sedan” pekar entydigt i den riktningen.

Inom Akademien gläder vi oss åt de framgångar som Anders Walls landsbygdsstipendiater skördar. Vi hoppas att med skriften och även på annat sätt kunna medverka till att flera unga entreprenörer och nyskapare stimuleras till att göra insatser för att utveckla produkter och tjänster till gagn för landsbygdens utveckling.