

avtryck

20 21





VÄRMLANDS FRAMTID SKRIVS NU – AV OSS ALLA

Text: Frida Johansson
Foto: Tommy Andersson

Och det är vi tillsammans som bestämmer hur vi vill att den ska låta.

Ja, så är det. Jag är nämligen övertygad om att Värmlands dragningskraft och vår möjlighet till utveckling och tillväxt handlar om hur vi formar berättelsen om Värmland.

Om de avtryck vi gör och om det som vi berättar för andra om hur det är att leva här, hur det är att jobba och driva företag här och vilka människor och företag som finns omkring oss.

Vi vill att världen ska känna av oss. Och att kunskapen och hållbarheten ska ena oss. Därför jobbar vi för att fler människor och företag ska välja Värmland. För fler globala företag. Och för fler teknikstarka och hållbara företag. För att nå dit behöver vi mötas, inspireras och lära av varandra. Och vi behöver vara många som gör avtryck och sprider berättelserna om Värmland vidare. Om företagandet, den otroliga kompetensen, innovationskraften och vår roll i ett hållbart samhälle, om människorna och om det fina liv vi lever här.

Det här magasinet är fullt av berättelser från det värmländska näringslivet. Vi hoppas att de kan inspirera och peppa och att de gör dig lite extra stolt. Hjälpa oss att inspirera till och sprida Berättelsen om Värmland. Gör det genom att berätta din egen, eller någon annans, historia eller genom att skicka vidare detta magasin när du har läst klart. För vi äger berättelsen om Värmland tillsammans och det är vi som bestämmer hur den ska låta.

Jag önskar dig en fin fortsättning på 2021 och hoppas att vi på ett eller annat sätt snart ses! ■



Frida Johansson, VD på Handelskammaren Värmland

VI PÅ HANDELSKAMMAREN

Uppifrån från vänster till höger:

Henrik Kihlström
Ansvarig ekonomi och internationell handel
072-508 41 74

Eva Johansson
Medlemsansvarig
070-574 56 04

Emma Jakobsson
Kommunikatör Arbetsmarknadskunskap
073-775 43 64

Alexandra Pfeiffer
Internationell handel
073-812 71 83

Frida Johansson
VD
070-618 77 22

Karolina Nilsson
Ansvarig utveckling och analys
070-302 72 54

Helena Englund
Utbildningsansvarig
072-561 40 85

Päivi Johansson
Medlemsrådgivare
072-729 93 57

Mikael Björemo
Ansvarig marknad och event
073-560 49 85

Ingela Larsson
Kommunikationsansvarig
070-590 51 33

Jonas Evaldsson
Kommunikatör Arbetsmarknadskunskap
076-86 85 004

Maila oss direkt på
fornamn@handelskammarenvarmland.se

Handelskamamren Värmland
Kontorshuset Skeppet, Inre hamn
Tullhusgatan 1A, plan 5
652 26 Karlstad

info@handelskammarenvarmland.se
054-22 14 80 (Växel)
handelskammarenvarmland.se

Foto: Robert Rundberget

S3

Ledare: Värmlands framtid skrivs nu – av oss alla

Värmlands styrka ligger i din berättelse. Av: Frida Johansson

S6

Utveckling eller avveckling

”Det ska vara kul att gå till jobbet och man ska kunna påverka sin arbetsdag och sina arbetsuppgifter”.

S9

Framtidens bioekonomi

S10

Kylskåpspoesi går hem på Amazon

"Det började som en kul grej. Vi skulle bara prova lite medan vi pluggade, men 22 år senare så är det fortfarande vårt jobb".

S13

Lyfter fram allas drömmar

ForshagaAkademin startar en ny gymnasieutbildning för ungdomar med funktionshinder.

S14

Nordmarkens Fasader

”Det är coolt att vara loj, men det borde vara häftigt att bry sig istället”.

S17

Investeringar

S18

Krönika: Blir pusslet någonsin klart?

När livet pågår för fullt och jag försöker att sortera mina tankar ser jag ofta formen av ett pussel. Av: Yeo Bylund

S20

Vem behöver ett skiv- bolag i en digital värld?

Fredrik Hult och Peter Classon på skivbolaget Firefly Entertainment har helt andra drivkrafter än att vinna guldsivor.

S23

Granqvists gör avtryck globalt

Det började med att han ville bli bäst i världen på längdskidor, men tyckte att handskarna var för dåliga.

S24

Från trainee till börs-vd

Hur kommer det sig att folk på betydelsefulla positioner ofta är helt ointresserade av att göra karriär?

S27

Värmländsk innovationskraft

S28

Hur digitaliserar man en teater?

Trots att flera föreställningar ställdes in under pandemiåret 2020 hade Västana Teater en större publik än någonsin.

S32

Glokalt

S33

Malin Kilians bästa resmål

Snart får vi kanske resa igen. Läs Malin Kilians bästa restips.

S34

Learning by doing

Ur Arvikafestivalen och krångliga biljettsystem föddes Tickster.

S37

Kathrine Löffbergs Vänern

Upptäck Vänerns smultronställen med Kathrine Löffberg.

S38

Världens bästa liv

”Att vi skulle lämna Göteborg fanns inte ens på världskartan”.

S40

Krönika: Frantidens hemvist

2020, året vi aldrig kommer glömma. Av: Josefin Knarrström Bergh



S42



S28



S46



S24



S38

S42

Hur blir man Värmlands mest företagssamma människa?

Gert Almén pratar om sitt entreprenörsskap som om det vore en diagnos.

S45

Pizza, pasta och passion

Italien är ett litet land med 30 sittplatser mitt på Kungsgatan i Kristinehamn.

S46

Glada grisar i Segerstad

Frågan är om inte Sveriges gladaste grisar föds upp på Edsbergs gård i Segerstad?

S49

Lars Wingerfors värmländska pärlor

Värmländska platser att uppleva.

S50

Gammalt blir nytt



UTVECKLING ELLER AVVECKLING

”Det ska vara kul att gå till jobbet och man ska kunna påverka sin arbetsdag och sina arbetsuppgifter”

– Det var fantastiskt att se hur alla medarbetare gick samman och tog extra ansvar under den svåra tiden. Ingen backade tillbaka. Alla kavlade upp ärmarna och gjorde vad som krävdes för att verksamheten skulle fortsätta att fungera, berättar Kari Andersson, som tillsammans med bröderna Nils och Karl tog över AB Hilmer Anderssons sågverk efter pappa Per.

Text: Robert Rundberget

Foto: AB Hilmer Anderssons sågverk

Per Andersson var en profil i hembygden Lesserud strax söder om Charlottenberg. Under devisen ”Antingen utveckling eller avveckling”, ledde han sitt familjeföretag genom stora investeringar och en ökande tillväxt från 1994 till 2018, då han hastigt gick bort 58 år gammal.

Familjeföretag sedan 1920-talet

Företaget har funnits i släkten ända sedan Hilmer startade det på 1920-talet. Efterfrågan på virke var omättlig så det plockade upp familjeägda sågverk i varannan skogsglänta runt om i länet. 1929 fanns det 470 sågverk i Värmland. Idag är AB Hilmer Andersson ett av få familjeägda sågverket som finns kvar i regionen.

– Det kan vara en utmaning att jobba så tätt med familjen eftersom man inte alltid är superprofessionell syskon emellan. Men det funkar faktiskt väldigt fint. Vi har varandras ryggar och vi kompletterar varandra bra, berättar Kari, som är VD och försäljningsansvarig på företaget.

Nils är djupt teknikintresserad produktionschef som alltid filar på nästa investeringsplan. Karl driver dotterbolaget XL Bygg Hilmer och är utåtriktad, social och duktig på att prata.

– Jag är en blandning av båda de andra. Det ligger i min personlighet att vara lite ledartypen, eftersom jag är mer allmän och generell. Jag tror på frihet under ansvar och gör mitt bästa för att inspirera och motivera medarbetarna, säger Kari. ▶



Foto: Envato

”Culture eats strategy for breakfast”

Ungefär tre fjärdedelar av företagen i Sverige är familjeägda. De flesta är ganska små, vilket förklarar varför de bara står för cirka 25 procent av vår BNP. Några av landets mest framgångsrika företag är familjeägda, bland annat Löfbergs och Ahlmarks.

Det som ofta utmärker familjeföretagen är att processer och beteenden styrs av värderingar och ett långsiktigt perspektiv. Och det kan vara bra, för forskning som gjordes efter finanskrisen 2009 visar att just värderingar och familjens identitet var viktiga resurser för att överleva krisen. ”Culture eats strategy for breakfast”, sägs det.

”Usch, nu är det måndag igen”

Värderingar verkar också vara en stöttepelare även för Kari och hennes bröder.

– Det viktigaste för oss är att det finns en glädje i arbetet och att företaget fortsätter att utvecklas positivt. Vi vill inte att medarbetarna ska tycka att ”usch, nu är det måndag igen”. Det ska vara kul att gå till jobbet och man ska kunna påverka sin arbetsdag och sina arbetsuppgifter. Lagarbetet är super-viktigt. Alla måste vara med på tåget, menar Kari.

Beundransvärda medarbetare

Hon beundrar de 65 medarbetarna som alltid ställer upp på kort varsel när skift behöver ändras och det saknas folk i produktionen.

– Det är aldrig något gnäll, utan folk har inställningen att ”okej, nu behöver vi göra det här”. Och varje gång jag delegerar ansvaret så märker jag att folk kan så oerhört mycket.

Som många andra stora företag på små orter lever Hilmer Andersson i symbios med bygden.

– Ända sedan vi var små har vi fått lära oss att vi är viktiga för bygden och bygden är viktig för oss. Vi vill att Lässerud med omnejd ska leva, att folk ska vilja bo här och att ungdomar ska trivas. Av rent personliga skäl vill vi gärna att det ska finnas en framtidsanda och en positiv atmosfär över lag, säger Kari.

Företagets framgångar uppmärksammades hösten 2020, då det vann utmärkelsen Löfberg Family Business Award. I motiveringen står att AB Hilmer Andersson behåller sin

tydliga profil som familjeföretag och förenar affärsmässiga framgångar med ett genuint ansvarstagande som är bra för både familjen, företaget och lokalsamhället.

– Det är vi oerhört stolta för, berättar Kari.

En stor investering varje år

Sågverksindustrin är kapitalintensiv. Utan modern utrustning kan man inte konkurrera. Därför är en viktig del av affärsidén för Hilmer Andersson att pengarna de tjänar ska tillbaks in i företaget.

– Vi gör i regel flera stora investeringar varje år. Senast byggde vi en impregneringsanläggning, men vi har också byggt om hela såglinjen, installerat en röntgenram på timmersorteringen, nytt sågintag och mycket annat, berättar Kari.

Direkt in i husfabriker världen över

En annan bärande del av sågverkets affärsidé är att vidareförädla virket så långt som möjligt. De gör regler kapade i färdiga längder som används direkt in i husfabriker världen över, men också fingerskarvade långlängder till kunder i England och USA. De längsta brädorna som går att såga ur ett träd är normalt 5,40 meter, men genom att fräsa spår i ändarna och limma ihop så kan man producera upp till 12 meter långa brädor.

Drygt hälften av allt som Hilmer Andersson producerar exporteras till Norge. En femtedel går till Sverige och resten hamnar i Europa, USA, Asien och Afrika.

– Därför är vi ganska valutaexponerade. När kronans värde svänger kan vi vinna eller förlora.

Grön ekonomi och klimattänk

Sedan Parisavtalet slöts 2015 har det varit stor fokus på den gröna ekonomin och skogens betydelse för klimatet. Det har ökat efterfrågan på trä som byggnadsmaterial, vilket påverkat sågverksbranschen i positiv riktning. Målet för Hilmer Andersson framgent är att försöka växa 5-10 procent per år.

– Vi tror på en positiv utveckling och kommer fortsätta investera. Brorsan har hur många investeringsplaner som helst, så det blir väl min uppgift att försöka bromsa där det behövs, skrattar Kari. ■



**Bioekonomi +
innovation = mode.**

Att Renewcell valde att etablera en demo-anläggning i Kristinehamn var egentligen inte alls konstigt. Deras återvinningsprocess bygger nämligen på traditionell massateknologi och i Värmland finns både traditionen och kompetensen.

Bolaget grundades av några innovatörer på KTH som slog världen med häpnad när de några år senare tillverkade en av världens dyraste klänningar, handgjort av doktorer. Och sen dess har innovationsresan fortsatt.

När TIME avslöjade 2020 års lista över de 100 bästa innovationerna som gör världen bättre, smartare och till och med lite roligare, fanns Circulose®, med på listan. Circulose är Renewcells egenutvecklade material, gjort på dissolvingmassa tillverkad av återvunna textilier. Ett material som både H&M och Levi's har använt i sina kollektioner under året.

Idag är det bara någon procent av alla textilier som återvinns till nya kläder. Så potentialen är enorm. Inte konstigt att Renewcell har hypats globalt för sitt engagemang att göra mode hållbart. ■

Foto: Renewcell



**Värmländsk skog i
kampen mot plasten.**

I Sunne, på Rottneros Packaging, tillverkas ett miljövänligt förpackningsalternativ av högsta kvalitet som ligger helt rätt i tiden med tanke på trender och lagstiftning kring plast och utsläpp. Förpackningsträgen, tillverkade av träfibrer, är främst avsedda för livsmedel eller som ersättning för engångsartiklar i plast, men även för elektronikprodukter och andra komponenter.

Rottneros har i 15 års tid jobbat med formgjutna fibertråg och 2018 tog man beslutet att expandera verksamheten med en egen fabrik i ny lokal.

Sedan starten i den nya lokalen har miljontals artiklar producerats och levererats till kunder i Sverige och världen. Men så även lokalt. Från en gran i Fryksdalen används trädets fibrer till att bli en förpackning till livsmedel för att sedan levereras till den lokala matbutikens kyldisk.

Och när man använt dom färdigt? Ja då kan de få nytt liv igen om man återvinner dom som pappersförpackningar. ■

Foto: Rottneros Packaging

kylskåp s poesi

GÅR HEM PÅ AMAZON

När Marcus Andersson reste till USA 1998 såg han ordmagneter som man kunde pussla ihop meddelanden med på kylskåpet. Han övertalade kompisen Johan Andersson att starta företag tillsammans för att tillverka och sälja "Kylskåpspoesi" i Sverige.

– Det började som en kul grej. Vi skulle bara prova lite medan vi pluggade, men 22 år senare så är det fortfarande vårt jobb, berättar Johan, som växte upp i Arvika tillsammans med Marcus.

Text och foto: Robert Rundberget

Efter ett halvår hade de en färdig produkt och Designtorget tog in kylskåpspoesi i sortimentet. Under några år skrev hela Sverige tokiga och kryptiska meddelanden på sina kylskåp.

– När det var fest blev man stående vid kylskåpet och pusslade. Det var en social grej som många gillade, säger Johan.

Utvecklade enkla spel

Men 2003 började marknaden mättas. Nyhetens behag var över, dessutom dök det upp billiga kopior.

– Så vi började fundera på vad mer vi kunde göra för att skapa andra typer av sociala situationer. 2007 bestämde vi oss att utveckla spel som är så enkla att man kan förklara dem med en mening. Man ska kunna sätta igång och spela direkt och spela i fem minuter eller en timme.

Halva omsättningen från Amazon

Spelen räddade Kylskåpspoesi. Utan dem hade företaget nog dalat, tror Johan. Med åren har de utvecklat fler spel och idag har de över 300 spelvarianter på 11 språk, som säljs i 17 länder. Företaget har 11 anställda och kontor i Örebro och Arvika. Ungefär en fjärdedel av omsättningen kommer från försäljning på världens största nätbutik - Amazon. 15 procent genom återförsäljare och 10 procent genom egen försäljning direkt till slutkund.

– Vi ville komma in på amerikanska marknaden och försökte först hitta små coola butiker att sälja genom. Det gick inget vidare, men en kund i Tyskland sålde bra via Amazon, så vi bestämde oss för att prova det. Det tog fart nästan med en gång. Sedan kom vi in på stora butikskedjor, som exempelvis Barnes & Noble. ►



Johan Andersson med några av spelen som hans företag Kylskåpspoesi utvecklat och säljer på bland annat Amazon.

LYFTER FRAM ALLAS DRÖMMAR

Möjligheterna för ungdomar med funktionsvariationer att välja gymnasium och framtida yrke är tyvärr mycket begränsade. För att ändra på det startar Forshaga-Akademien en ny gymnasieutbildning hösten 2021. Målet är att förbereda varje elev för en anställning på den öppna arbetsmarknaden och ge dem större möjligheter att bidra i samhället.

Drömmar är viktiga för alla

Den nya gymnasieutbildningen är ett viktigt steg på vägen för att tydliggöra att drömmarna för personer som har en funktionsvariation är lika viktiga som för alla andra. ForshagaAkademien har planerat och utvecklat utbildningen under lång tid och nu har de ett upplägg med ett brett nätverk av de olika specialistkompetenser som krävs för att satsningen ska bli framgångsrik.

En viktig del av utbildningen är praktik. Därför kommer eleverna ha arbetsplatsförlagt lärande två dagar i veckan hos värdföretag. Därför behöver Forshaga-Akademien skapa långsiktiga relationer med näringslivet och utbildningen är också redan väl förankrad i näringslivet. Något som på sikt givetvis ökar möjligheterna för drömmar att bli verklighet. ■



ForshagaAkademien startar utbildning som ska förbereda elever med funktionsvariationer för arbetsmarknaden. Foto: Malin Stolt

Allt funkar inte på Amazon

Kylskåpspoesi fick snabbt framgång på Amazon. Och när algoritmerna väl började peka i företagets riktning så går det nästan av sig själv sedan.

– Men allt vi stoppar in där funkar inte. Till exempel så var ett av våra spel, ”I should have known that”, uppe på fjärde plats över de mest sålda spelen i USA på Amazon, medan ett annat spel som heter ”Kortslutning” har sålt bra i Sverige, men inte alls funkade i USA.

Algoritmerna hittar nya kunder

Vill du sälja dina produkter via Amazon måste du välja en av två leverantörskategorier – Vendor eller tredjepartssäljare. För en Vendor tar Amazon hand om all försäljning och marknadsföring. Det enda du behöver göra är att se till att leverera produkter i tid. Tredjepartssäljare får ta hand om allt själva. De ”hyr” bara en ”butiksyta” av Amazon. Vendors har ingen kontroll över priserna, men det har tredjepartssäljare.

– Vi har valt att vara Vendor. Det betyder att Amazon sköter all försäljning, annonsering och logistik åt oss. Så deras algoritmer jobbar för att hitta nya kunder till oss. Om vi vill kan vi köpa till reklam, men det behövs inte just nu, säger Johan.

Amazon tar hälften

All service som Amazon ger sina Vendors och tredjepartssäljare kostar naturligtvis pengar.

– Om vi säljer en produkt för 20 kronor så tar Amazon ungefär en tia. Om du är tredjepartssäljare så väljer du själv hur mycket av Amazons tjänster du vill utnyttja, så då kan du komma billigare undan.

Leverera i tid

Största utmaningen med att vara Vendor är enligt Johan att de måste se till att leverera produkter i tid. Och efterfrågan kan svänga ganska mycket från vecka till vecka.

– Om du inte levererar i tid så kan de tröttna och sparka ut dig.

Vad har du för tips till någon som vill börja sälja via Amazon?

– Det är faktiskt inte så komplicerat som det ser ut vid första anblick. Ska du sälja läkemedel eller något liknande så är det kanske mer regler att förhålla sig till, men om du har en relativt vanlig produkt så klarar du det. Du kommer inte tro att du gör det, men det gör du. ■



”Det är coolt att vara loj, men det borde vara häftigt att bry sig istället”

Det enda jobbet Jonas Nilsson kunde hitta under finanskrisen 1993 var en praktikplats på Nordmarkens fasader i Töcksfors. Nu äger han företaget och jobbar för att hjälpa ortens ungdomar att komma ut i arbetslivet.

Text: Robert Rundberget
Foto: Hello kommunikationsbyrå



Nordmarkens Fasader producerar måttbeställda dörrar, fönster och fasader i glas och aluminium åt kunder i Sverige och Norge. Idag jobbar de med hela kedjan från försäljning till produktion och projektering, men till en början skötte all försäljning av samarbetspartners. Eftersom det var en ganska sårbar situation fick Jonas ge sig ut på marknaden och försöka sälja.

– Vi kämpade mot en del fördomar. Jag reste till Karlstad och träffade inköparna för alla stora byggfirmor, och var ut på byggen och frågade om det var något vi kunde få räkna på. Men så fort man nämnde Töcksfors, så såg folk nåt kallgarage där de gör en dörr ibland, berättar Jonas.

Var en underdog

Nordmarkens Fasader var en underdog. Det krävdes massor av fotarbete innan Jonas till slut lyckades ta hem sina första jobb. Då åkte han ut tillsammans med montörer för att titta på vad som skulle göras. När jobbet var klart besökte han platscheferna igen och frågade om allt blivit som det var tänkt och ifall något kunde gjorts bättre.

– Den graden av personligt engagemang var byggbranschen inte vana vid, så jag tror vi överträffade kundernas förväntningar, säger Jonas.

Flipperkulan studsade rätt

Efter sex år fick Jonas möjlighet att köpa in sig i företaget. Tio år senare köpte han ut företagets grundare och investerade i ny utrustning. Sedan dess har flipperkulan studsat hans väg och företaget har haft en fin utveckling.

– Vi hade tur att få leverera alla fönster och dörrar till köpcentren i Töcksfors och Charlottenberg och närheten till Oslo har varit avgörande för oss. ►



Nordmarkens Fasaders produkter tillverkas i fabriken i Töckfors och pryder bland annat Valvet i Karlstad.



Rekrytering är en utmaning

En av de större utmaningarna i små orter är rekrytering, säger Jonas. Företaget får ett antal förfrågningar per år och sparar alla ansökningar. Men det har också varit en strategi att knyta kontakter med skolor och universitet för att enklare kunna hitta kompetenta medarbetare. Varje år plockar de in fem sommarjobbare från grundskolan.

– Det är viktigt för oss att välja ungdomar som klarar sig bra i grundskolan, för det visar att man har förmåga att lära sig. Vi försöka se potential i de som finns här på orten och prata med ungdomar om framtiden redan tidigt i åldrarna.

Utbyte med skolan

Företaget tar emot praktikanter från Årjängs gymnasieskola och elever från Yrkeshögskolan i Lerum som gör projektarbete hos Nordmarkens fasader. De har också ett utbyte med Nordmarkens skola som innebär att alla åttondeklassare får komma till fabriken på studiebesök och se hur det är att arbeta i en industri.

– Det är värdefullt att vi får lära oss mer om ungdomarna och de blir ofta intresserade av vår verksamhet. Generellt tycker jag dock det är för få som vågar söka sig till högre utbildningar. Det är lite coolt att vara loj, men det borde vara häftigt att bry sig istället, så jag försöker hålla i dem lite självförtroende. Man måste våga tro att man kan.

Satsar på Arbetsmarknadskunskap

Nyligen har Nordmarkens Fasader också gått in som partner i Handelskammarens satsning *Arbetsmarknadskunskap*. En insats som ger tusentals elever på högstadiet och gymnasiet en insikt om framtidens arbetsmarknad - var jobben finns, vilka utbildningar som leder till jobb och vikten av rätt utbildning och erfarenhet.

– Det ger oss möjlighet att träffa fler ungdomar och kommer ge oss ett ännu större framtida rekryteringsunderlag. I bästa fall kan vi öka intresset för det vi jobbar med och samtidigt förbereda ungdomar på arbetslivet. Om det dessutom mynnar ut i några duktiga glas-tekniker så vore det toppen. ■



Ett historiskt steg in i framtiden.

Mellan 800 och 850 miljoner euro. Så stor är den potentiella investering som Stora Enso utreder för Skoghalls bruk, ett av koncernens största och viktigaste integrerade bruk för förpackningsmaterial med en kapacitet för 875 000 ton kartong. Man har därför beslutat att inleda ett förprojekt och ansöka om miljötillstånd för en expansion.

Genom att bygga ut vill man fördubbla produktionen av massa och öka produktionen av kartong med 120 000 ton per år. Den nya produktionslinjen skulle dessutom innebära ett stort steg mot en fossilfri produktion och vara integrerad, det vill säga att massabruket förser kartongfabriken med all råvara som krävs i produktionen utan leveranser utifrån.

Inget investeringsbeslut är fattat. Förprojektet pågår under större delen av 2021. Om ett investeringsbeslut fattas och ett nytt miljötillstånd beviljas skulle den utökade produktionen kunna starta tidigast under fjärde kvartalet 2023.

Investeringar inom industrin skapar ofta ringar på vattnet till övrigt näringsliv. Om utbyggnaden blir av kommer det att innebära ett stort behov av kringtjänster under projektering och bygge, inte minst konsultuppdrag.

Värmland är världsledande på förnybar kartong. Med en investering likt den föreslagna skapas förutsättningarna för att vi förblir det länge till. ■

Foto: Stora Enso



Världens första elhybridlastbil.

En lastbil som glider in helt ljudlöst i city, det får folk att haka till. Och visst, en och annan kanske blir lite skrämmd när cykeln man tror man har bakom sig visar sig vara en lastbil. För tyst är den, en av världens första elhybrider som nu rullar i innerstan i Karlstad.

2010 var Åkes fjärr- & lokaltransport, ett familjeföretag i tredje generationen, Sverigetrea att satsa på en etanollastbil. Nu är de först i hela världen med att lägga vantarna på en av Scania's tio elhybridlastbilar.

Och det där med att skrämma folk på gatan. Det har de rätt bot på. Numera finns en summer som kan forcera fram ett ljud monterad på lastbilen, för det var ju aldrig meningen att skrämma slag på folk, bara att köra miljövänligt.

Åkes fjärr- & lokaltransport är en del av LBC Frakt och med denna lastbil är de båda aktörerna på god väg mot fossilfria transporter. ■

Foto: Åkes fjärr- & lokaltransport



Värländsk food-tech.

Nu startar bygget av en giantiskt laxodling i Säffle. En miljardinvestering som väntas ge 100-tals arbetstillfällen och också höja den nationella självförsörjningsgraden av mat. Fullt utbyggd kommer laxodlingen att stå för ca 20 procent av den svenska totalkonsumtionen av lax (10 000 ton hel fisk per år)!

– Vi skriver industrihistoria när vi, som första svenska företag, sätter spaden i marken för ett av de största industriprojekten inom svensk food-tech, säger Premium Svensk Lax ABs vd, Sanja Miljevic.

Anläggningen bygger på en miljövänlig teknik som är anpassad till inlandsförutsättningar utan direkt kontakt med intilliggande vattendrag och planeras att vara i fullskalig produktion 2024. ■

Foto: Premium Svensk Lax AB



BLIR PUSSLET NÅGONSIN KLART?

Den här texten skrivs några dagar efter julen har passerat och ett nytt år väntar kring hörnet. Hoppet står till ett vaccin som ska göra vår vardag lite lättare och att vi kan träffas igen.

När livet pågår för fullt och jag försöker att sortera mina tankar ser jag ofta formen av ett pussel.

Foto: Per Dahlström

Det är lätt att hamna i mallen och alltid följa den redan förtryckta bilden. En förtryckt bild som vi egenföretagare har svårt att anpassa oss efter. Vi försöker hela tiden att forma vårt eget pussel och någon förtryckt bild finns inte. Vårt pussel blir aldrig riktigt klart.

Stanzas pussel blev för stort och jag hade inte längre en överblick över alla bitar. Jag valde att leta efter en till pusselläggare och hittade min affärspartner Björn. Nu lägger han den delen av pusslet som jag inte kan och tillsammans lägger vi ett större pussel.

Stanzas tillväxt tillhör vår personal och det är deras förtjänst att vi blev Årets Tillväxtbyrå i Värmland, två år på raken. Alla på Stanza skapar en tillväxtvänlig miljö där unika människor möter andra unika människor.

Vår bransch inbjuder till att tänka digitalisering och vi behöver anpassa oss. Vi använder oss av det som underlättar och har valt att ta små steg. Ny teknik ställer andra krav och det är lätt att hoppa på den senaste trenden. Vi och våra kunder matas varje dag med nyheter, nya bättre system och automatiseringar som ska underlätta företagarens vardag, samtidigt ska verksamheten pågå som vanligt. En skör tråd att balansera på som också ska ge möjligheten till lite vila och fritid.

Teknikens framfart gör mycket bra för oss i vår vardag, samtidigt behöver vi skydda oss lite mer. En öppen port in ökar vår sårbarhet och vad får vi egentligen skicka för information över internet?

Det är lätt att bli fartblind och vi på Stanza är inget undantag. Vi blir smickrade när superlativen kommer till oss och det är lätt att allt tar fart mot en okontrollerad framtid. Vi glömmer bort vad vi kom ifrån och vill tro att det ska hålla för evigt.

Vårt motto, att vi ska jobba för att leva, försvann lite i det rosa skimmer som sänkte sig över Stanza och nu har vi valt att stanna upp lite och låta pusslet komma ikapp.

För många år sedan genomförde jag en utbildning där vi fick göra en tankeövning. Jag såg mig själv i en helikopter som svävade över en äng med blommor som ännu inte slagit ut. När jag landade helikoptern slog blommorna ut och ängen blev oändlig. Nu har blommorna fått slå ut och helikoptern har landat. Helikoptern har blivit för trång och vi behöver en större farkost för att resa vidare i. Framtiden vet vi ingenting om, men vi ska försöka att lägga vårt pussel, bit för bit, utan att flyga vilse. ■

Yeo Dahlström
VD på redovisningbyrån Stanza

VEM BEHÖVER ETT SKIVBOLAG I EN DIGITAL VÄRLD?

I ett luftigt kontor på Östra Torggatan i Karlstad står travar av inramade guld- och platinaskivor och samlar damm. Många är fortfarande packade i plastfilm och det är osäkert om de någonsin kommer hängas på väggen.

Text och foto: Robert Rundberget

Fredrik Hult och Peter Classon på skivbolaget Firefly Entertainment har helt andra drivkrafter än att vinna guldskivor.

– Vi har hjälpt så otroligt många människor att gå från noll i inkomst till ett dragligt liv i den här tuffa men fantastiska branschen. Det gör mig allra mest stolt, säger Fredrik.

– 2003 mördades musikbranschen av den illegala fildelningstjänsten Pirate Bay, berättar Fredrik med en djup suck.

Folk piratkopierade musik hej vilt och plötsligt fanns all musik att ladda ner gratis.

– Det var total depression i hela musikvärlden. Jag hade kompisar som sålde sina studios och började jobba i butik. Men Fredrik hade en förläggare som "räddade" honom från dagligvaruhandeln och istället drog med honom in på den japanska marknaden. Där var folk fortfarande galna i CD-skivor och betalade gärna för att få ett exemplar av populära plattor, nyckelringar och annan merchandise. Fredrik skrev hundratals låtar och just när han började tröttna blev han den första västerländska låtskrivaren någonsin som fick en listetta i Japan. ►

Fakta

Firefly Entertainment ger ut popmusik och stämningsfull instrumental musik för meditation och wellness. De har jobbat febrilt med att få ut hela sin musikkatalog med över 7000 verk på alla stora digitala plattformar, inte bara här i Europa och Amerika, utan även i Asien.

Firefly Entertainments artister: Boy in Space, Hearts and colour, Andreas Weise, Andrelli, Soso Faux, Dreamdnvr med flera.



CD-skivor
introduceras

1982

Säljs fler
CD-skivor än vinyl

1988

Säljs fler CD-skivor
än kassetband

1991

CD-R brännbara
skivor lanseras

1991

Napster börjar
med fildelning

1999

iTunes
lanseras

2001

Pirate Bay börjar
med fildelning

2003

Spotify
lanseras

2006

Musikströmning går
förbi CD-försäljning

2014

Apple Music
lanseras

2015





Fredrik Hult och Peter Classon på skivbolaget Firefly Entertainment.



En av många platinaskivor som aldrig kommer hängas upp.

Sedan dess har han komponerat över 30 japanska listettor och hans största hit, Seishun Amigo sålde 4,2 miljoner singlar. Den låter exakt som en Tom Jones-låt och var också paxad av Jones i ett halvår. Men när superstjärnan till slut tackade nej så plockades låten upp av ett japanskt pojkband som med en sprattlig musikvideo släppte det årets mest sålda singel i Japan.

Den digitala vägen

Kompanjonen Peter Classon har sina rötter i den första digitala vägen på 90-talet. Han var marknadschef på ett företag som senare gick upp i Tradera. Därefter hjälpte han till att lansera Ebay i Sverige och jobbade bland andra med Martin Lorentzon som var med och grundade Spotify. Peter och Fredrik var klasskamrater på Hultsbergsskolan i Karlstad på 80-talet. Sedan träffades de många år senare på tåget till Stockholm.

Revolt mot de stora skivbolagen

Fredrik hade tröttnat på att skriva hits till Japan och att sitta i knät på skivbolagen. Peter var less på att pendla till Stockholm. Så 2010 startade de Firefly Entertainment, dels för att göra sin grej, men kanske också för att revoltera mot de stora skivbolagens sätt att behandla artister och låtskrivare.

– De stora bolagen kontrollerade allt. De hade egna studios, satt på alla distributionskanaler och skötte all marknadsföring. Artisterna fick kanske 10 procent av intäkterna och kunde få vänta 18 månader på att få sina pengar, berättar Fredrik. Det funkade kanske förr, men sen kom Spotify.

Spotify räddade musikbranschen

– Många artister var tveksamma till Spotify i början eftersom de tyckte att intäkterna var för dåliga, men faktum är att Spotify räddade hela musikbranschen, menar Fredrik.

Spotify gjorde det enkelt att lyssna på musik. Du fick all världens musik i fickan och eftersom tjänsten lär sig vad du gillar får du hela tiden träffsäkra tips på ny bra musik. Snart föddes fler digitala musikplattformar och idag omsätter musikbranschen mer pengar än någonsin.

– Förr köpte du kanske tre CD-skivor per år, men idag abonnear folk på en musiktjänst och betalar 100 kr per månad. Och vem som helst kan sitta hemma och göra en hit och distribuera den på egen hand, menar Peter.

40.000 nya låtar varje dag

Så vem behöver ens ett skivbolag nu? Det är väl bara att knäpa ihop en hit och publicera den, så strömmar pengarna in? Nix. Eftersom det släpps 40.000 nya låtar varje dag på Spotify så är det nästan omöjligt att bli upptäckt. Det finns miljontals låtar på Spotify som har noll lyssningar. Noll!

Därför kan ytterst få artister och låtskrivare leva på sitt hantverk. Enligt intresseföreningen Musiksverige så omsatte den svenska musikindustrin 12,2 miljarder kronor under 2019. Men trots att det är stora pengar i branschen var det bara 855 artister och musiker som tjänade 30.000 kronor eller mer under förra året.

"Vi vill vara The Good Guys"

Utmaningen är att bryta igenom bruset. Och det är just det Firefly Entertainment hjälper sina artister att göra.

– Vi vill vara The Good Guys, som vänder upp och ner på strukturen att "lura" artisterna som många storbolag gör. Våra artister ska kunna leva gott, så varje månad betalar vi dem alltid hälften av alla intäkter. Vi ser till att ha en bra budget och att inspelningarna blir av superkvalitet. Och vi har specialister som hjälper artisterna att marknadsföra sig i sociala medier och via influencers, säger Peter.

Musikvärlden styrs av spellistor

Den digitala musikvärlden styrs också väldigt mycket av spellistor. Ett exempel är Spotifys lista "New Music Friday" som enligt Fredrik påverkar konsumenternas musikintresse mer än de största radio-kanalerna.

– För att hamna på listan så gäller det att "sälja in" sin musik och visa för Spotify att det finns en genomtänkt plan för artisten och att vi satsar ordentligt med tid, resurser och knowhow. Vi gör det som krävs, säger Fredrik.

Samtalet dränks plötsligt av en dånande bormmaskin. På våningen under kontoret bygger Firefly tre nya toppmoderna inspelningsstudior som ska producera fler platinaskivor som aldrig kommer hängas upp. ■

GRANQVISTS GÖR AVTRYCK GLOBALT

**Det började med att han
ville bli bäst i världen på
längdskidor, men tyckte att
handskarna var för dåliga.
Resten är numer historia
för Lasse Granqvist.**

Text: Ingela Larsson

Foto: Jonas Lindqvist

Även om han själv inte hamnade på OS-pallen så gör hans handskar det. Hela 60 procent av alla guldmedaljörer på längdskidor vid OS 2018 bar Granqvists (LillSports) längdskidhandskar.

– Man vinner inga guld utan våra handskar, ler Lasse Granqvist, vd och ägare av Granqvists.

De flesta av oss har nog sett handskena på våra skidstjärnor, som Charlotte Kalla och Gunde Svan, men storsäljarna är annars olika typer av specialskyddshandskar såsom polis-, militär- och brandhandskar.

Ett av Europas största

Bolaget grundades i mitten av 80-talet via, som Lasse själv kallar det, diverse bananskal och är nu ett av Europas största handskföretag sett till produktion. Huvudkontoret finns i Karlstad.

– Granqvists skapades ur ett behov av bättre längdskidhandskar. Att ge brukarna det de behöver är fortfarande vår själ och vårt hjärta, förklarar Lasse Granqvist.

– Vi vill inte konkurrera med pris, utan fokuserar istället på att ge vår kund en så optimal produkt som möjligt, ner till varje skraddarsydd söm.



Svenska längdskidåkaren Ebba Andersson har helt rätt handskar.

Egen produktion

Vid sidan av konsumenterna är det produktionen som gör Granqvists. Därför tillverkas alla produkter i de egna fabrikena i Polen och Etiopien. Kvaliteten är avgörande, men också de närmare 300 medarbetarna som arbetar i produktionen.

– Som arbetsgivare måste vi konkurrera med annat än lön för att skapa en hållbar verksamhet och vi jobbar mycket för att skapa en miljö där våra medarbetare trivs.

Think global act local

Dottern Linnea Granqvist ansvarar för bland annat hållbarhetsfrågorna. Hon menar att det sociala ansvaret är stort när man driver fabriker som också motsvarar en stor andel av byns arbetstillfällen. När den nya anläggningen i Etiopien byggdes var detta viktigt.

– FNs globala hållbarhetsmål har följt oss hela vägen och det har varit ett omfattande arbete med många perspektiv under resans gång, berättar hon.

Det har handlat om allt från arbetsförhållande till vattenrening och energianvändning. På fabrikstaket finns stora solpaneler som gör anläggningen helt självförsörjande på el.

– För oss är det viktigt att det känns rätt i magen och att vi bidrar till att världen blir lite bättre, säger Lasse Granqvist. ■

FRÅN TRAINEE TILL BÖRS-VD

Hur kommer det sig att folk på betydelsefulla positioner ofta är helt ointresserade av att göra karriär? Ta Anita Sjölander. Hon har kommit ungefär så långt man kan komma i en värmländsk karriär, utan att vare sig jaga det eller ens göra så mycket som en plan.

Text: Robert Rundberget

– Karriärkliv intresserar inte mig. Jag har bara försökt ha så roligt som möjligt där jag är och vara nyfiken. Jag tycker om att lära mig nya saker, att jobba ihop med andra människor och ha kul tillsammans, säger Anita.

Där har du receptet. Sedan hjälper det förstås att vara flitig, klok och kunna koppla bra med andra människor. Anita var jätteglad när hon fick sin traineetjänst på Gruvöns bruk 1995 eftersom det gav henne möjlighet att se olika delar av företaget. Nyfiken som hon är fortsatte hon att prova olika positioner och avdelningar på det stora bruket ända fram tills 2016 då hon blev fabriksdirektör för just BillerudKorsnäs Gruvöns bruk.

När Anita sedan tog jobbet som produktionsdirektör på Nordic Paper 2018 så var det inget lätt beslut.

– Ena dagen tänkte jag att ”jag har ju så roligt jobb, inte ska jag byta”. Men nästa dag tänkte jag ”jo, det kanske är dags ändå. Om jag inte byter nu kommer jag kanske inte få någon mer chans”.

”Det här jobbet ska jag ha nu ett tag framöver”
Anita hade varit på BillerudKorsnäs Gruvöns bruk i 23 år. Efter så lång tid på samma arbetsplats kände hon sig lite som en svikare mot ledningsgruppen.

– Det var jobbigt att berätta för ledningsgruppen. Samtidigt kändes det bra att landa i det lite mindre Nordic Paper. Det var enkelt, tydligt och en ledning som är nära verksamheten, lokalt i Värmland.

”Det här jobbet ska jag ha nu ett tag framöver”, tänkte Anita. Men det dröjde inte länge förrän hon fick frågan om hon ville bli VD.

– Jag tänkte att jag kommer väl vela och fundera ett tag innan jag svarar ja i alla fall. Så jag gick hem och frågade familjen och tackade ja nästa dag. Jag gjorde pinan kort, skrattar hon.

Börsnotering - En crash course

Våren 2020 tillträdde Anita som VD med en plan att avsätta ordentligt med tid för att lugnt och metodiskt lära känna försäljningscheferna och marknaden. Trodde hon ja. I september meddelade Nordic Papers ägare att de ville undersöka möjligheterna att notera bolaget på stockholmsbörsen.

– Min första tanke var ”Oh, va mycket jobb”. Men sen landade jag i att det var en crash course där jag skulle lära mig massor av saker.

Och så blev det. För inför en börsnotering är det mängder av saker som behöver säkerställas. ►



Fakta:

Nordic Paper tillverkar olika typer av specialpapper i fyra pappersbruk. Det största ligger i Bäckhammar och de andra finns i Säffle, Ämotsfors och norska Greåker. Kraftpapper och fettresistent papper till livsmedel är de största produkterna nu när många kunder vill ersätta plastförpackningar med naturliga råvaror som kan återvinnas och brytas ner biologiskt.

Foto: Nordic Paper



Fettresistent papper till livsmedel är en av Nordic Papers största produkterna nu när många kunder vill ersätta plastförpackningar. Foto: Jesper Anhede

– Du måste göra en total genomlysning av företaget och en grundlig marknadsundersökning så man får oberoende siffror och värderingar av hur marknadsutvecklingen ser ut för produkterna och vilka marknadsandelar vi har. Allt måste ledas i bevis innan vi kan sätta några siffror i ett prospekt. Det är som att flytta till ett nytt hus eller vädra och granska allt man har i garderoben innan man hänger in det igen, berättar Anita.

Tydligare styrning

Allt arbete ledde till en tydligare styrning i företaget och fler dokumenterade processer och rutiner. Styrelsen fick flera tillskott av nya kompetenta medlemmar, som enligt Anita varit en väldig tillgång för bolaget och därtill nya kommittéer som stöd för styrelsen. Dessutom är de fyra största aktieägarna intresserade och långsiktiga ägare, vilket hjälper till att skapa stabilitet.

Enligt Anita var det ett naturligt nästa steg att börsnotera Nordic Paper. Bolagets produktion har utvecklats positivt i flera år tack vare duktiga medarbetare och smarta investeringar.

– Efterfrågan på våra produkter ökar och tack vare att över 80 procent av våra kunder har gjort affärer med oss i mer än sex år så växer vi mycket tillsammans med våra kunder, berättar Anita.

Bra att företaget finns i Värmland

Hon menar också att det varit en god hjälp för företaget att finnas i Värmland.

– Vår region har mycket branschkompetens och många duktiga leverantörer av utrustning och tjänster. Vi har varit referensanläggning för en rad installationer, exempelvis från Valmet.

Nu, några månader efter börsnoteringen så är Anita glad för allt hon lärt sig. Hon ser ljus på framtiden och ångrar inte att hon tog jobbet som VD.

– Nej, det ligger inte för mig att ångra saker. Har man tagit ett beslut så har man. Under den här processen har vi haft ett fantastiskt gott stöd från våra ägare, styrelsen och rådgivare runtomkring oss. Det har varit oerhört intressant och vi har byggt ett starkare företag under resans gång. ■



Ungt bolag med stora visioner

”Vi borde starta företag ihop” det konstaterade Elias, Felix och David under en Lots of love-festival för några år sedan. Då hade de precis slutat gymnasiet, styrt upp festivaler, testat vingarna i UF-företag och egna firmor och kände att nu var det dags att tänka större.

– Vi fick några jobb, med en turné och några artister och sa till oss själva att om ska vi fortsätta med det här så får vi göra det på riktigt, berättar Brickfields vd Elias Hedman.

Sagt och gjort. Brickfield föddes som ett supernischat filmproduktionsbolag och trion fokuserade på att leverera snabbt producerade filmer. Nu, två bokslut senare, är Brickfield en utvecklad studio som även jobbar med live-sändningar, branding och konceptutveckling, och en fjärde delägare har tagit plats.

I portfolion finns kunder som Bianca Ingrossos Caia, Färjestad BK, Mr French, och restauranger, klubbar och artister över hela Sverige. Kärleken till Värmland är dock något återkommande och Elias rankar vämländska kunder högt. Att exempelvis få rucka lite på gamla stereotyper och visa nya sidor av industrin.

– Det har varit jättestort för oss att få jobba med så stora varumärken. Få har ju exempelvis missat Caias framgångssaga. Men det är det vämländska entreprenörskapet som skapade oss. Vi älskar att jobba lokalt och vi kommer att vilja göra det mer framöver, säger Elias. ■

Foto: Brickfield



En Bruno Mathsson-saga

Det handlar om hållning. Det aktiva sittandet alltså. Åtminstone om man får tro gänget bakom Support Design. Och Sunneföretaget har verkligen en passion för detta med att sitta bra. Det som är en av de mest naturliga sakerna i världen. Men ett liv av mycket sittande och dålig hållning påverkar både vår hälsa och vårt välbefinnande.

För att lösa det behövs en bra stol. Och det tar tid att utveckla.

Support stolen, som ligger till grund för en hel mängd modeller arbetsstolar från Support Design, ritades av ingen mindre än den kända svenska formgivaren Bruno Mathsson under mitten av 70-talet. Sedan dess har Support Design skapat stolar som idag är internationellt erkända. Tillskrifning, sömnad, beklädnad och montering, ja allt sker i fabriken i Sunne. ■

Foto: Support Design

HUR DIGITALISERAR MAN EN TEATER?

Ulf Lundell visste inte hur rätt han hade när han sa att "en inställd spelning är också en spelning". Flera föreställningar i Berättarladan ställdes in under pandemiåret 2020. Ändå hade Västana Teater i Sunne en större publik än någonsin.

Text: Robert Rundberget

Enligt poeten Bengt Berg så är Västana Teater "barnteater för vuxna". Cirkusnummer och akrobatik är lika självklara ingredienser som musik, dans och skådespeleri.

- Det är teater för hela kroppen. Publiken går i tretakt från ladan för de blir så djupt invaggade i upplevelsen, berättar Leif Stinnerbom, konstnärlig ledare för Västana. Från början var dock Västana en fri teatergrupp som framförallt turnerade med skolföreställningar. Det började förändras när Leif Stinnerbom och hans fru Inger Stinnerbom 1990 anlätades för att göra sommarföreställningar på Mårbacka. Leif och Inger blev vi kvar i Sunne och har genom åren utvecklat Västana till den unika teater som den är idag.

- Jag trodde inte att teater var något för mig, hade nog sett för mycket dålig teater i skolan. Men jag upptäckte kraften i mötet som uppstår mellan scen och publik i en live-situation. Publiken är lika medskapande som oss på scenen och tillsammans skapar vi en unik upplevelse.

Turnerat världen över

Leif och Inger fick nästan direkt sällskap av sonen Magnus Stinnerbom, som under åren också turnerat världen över som musiker med bland andra Louise Hoffsten, Moneybrother och Hedningarna. Magnus började tidigt komponera musiken, Inger sydde kostymerna och Leif ansvarade för regi och manus.

Tillsammans med musiker och skådespelare på Västana har de skapat publiksuccéer som Gösta Berlings Saga, Nils Holgerssons underbara resa och Löwensköldska ringen. ▶

Fakta:

Ett vanligt år letar sig runt 35 000 människor ut till Rottneros för att få en dos av Selma Lagerlöfs underbara fantasivärld. Under pandemiåret 2020 hade Västana digitala produktioner ca 170 000 visningar.

Foto: Josef Nyberg



Inger Stinnerbom, Magnus Stinnerbom och Leif Stinnerbom. Foto: Olle Hallström



Musikerna Magnus Stinnerbom, Sébastien Dubé och Sophia Stinnerbom gav en konsert tillsammans med Radiosymfonikerna som sändes från Berwaldhallen i september 2020. Foto: Olle Hallström



Hanna Kulle som Anna Stjärnhök i Västana Jul 2020. Foto: Tomas Holmberg

Så självförtroendet var på topp när teatern 2019 började arbeta på en uppsättning av Lagerlöfs roman Körkarlen, som skulle ha premiär på midsommardagen 2020.

– Det ironiska är att Körkarlen utspelar sig i en tid då tuberkulosen härjade i Sverige. Det var surrealistisk att sitta med en historia som kopplar så mycket med det som händer i dag till följd av covid-19 och inte få möjlighet att spela den för folk, säger Leif.

Ridån gick ner innan den hann gå upp

I mars tvingades teatern att skjuta upp föreställningen till 2021. De sa upp alla frilansare, korttidspermitterade och kapade så mycket utgifter som var möjligt. Ridån gick ner innan den ens hann gå upp, skulle man kunna säga.

– En vanlig sommar får vi in cirka 12 miljoner kronor i biljettintäkter. Vi insåg att vi aldrig kommer kunna spara så mycket, men vi gjorde vårt bästa och hoppades få stöd av det offentliga, berättar Leif uppgivet.

Turistnäringen gynnas av Västana

Ekonomiskt är det många som drabbas när Västana teater är stängd. 70 procent av publiken kommer inte från Värmland. De bor på hotellen, äter på restaurangerna och turistar på värmändska.

– Det blev nattsvart och allt var över. Vi deppade i några dagar, men sen insåg vi att vi hade alla skådespelare och musiker kvar i två månader innan uppsägningstiden löpte ut. Nog kunde vi väl använda tiden till att repa inför 2021, säger Magnus.

Repade på Zoom

Så skådespelarna började repa på Zoom, musikerna satte sig med tre meters mellanrum i stora salen och övade på låtarna, medan Magnus satt i studion och skrev mer musik. Då fick Magnus en idé.

– Varför inte göra en konsertversion av föreställningen som vi filmar och streamar? Skådespelarna och musikerna hade inte jobbat ihop ännu, men om man delar upp det i olika akter med musik och skådespelarinsatser var för sig så skulle det kunna funka.

En teaterupplevelse är inte film

Leif nappade på idén och tillsammans med Josef Nyberg på Film i Värmland samlades ett team under ledning av Tomas Holmberg som kunde hjälpa till att producera filmen. Men hur bevarar man känslan i en teaterupplevelse om publiken ska se den på sin dator eller i telefonen? En teaterupplevelse är något helt annat än en film.

– Jag har varit jättenegativ till filmade teaterföreställningar för jag tycker live-mötet är så viktig. Men för att bevara känslan av närhet så bestämde vi att skådespelarna skulle prata in i kameran och prata med den som tittar. Så gör man aldrig på film, men det gör vi alltid framför på scen, säger Leif.

– Vi diskuterade också hur musikerna skulle filmas. Jag har sett många streams där man ställer upp sig på rad med bandet och det är bara sorgligt när det inte kommer en applåd efteråt, berättar Magnus.

Istället placerade sig musikerna i en ring på samma sätt som när de spelar med varandra på kul.

– Publiken får en unik möjlighet att nästan ”sitta med” i bandet och se samspelet, reaktionerna och alla blickar som utbyts mellan musikerna under föreställningen, berättar Magnus.

50 000 visningar

På midsommardagen sändes ”I väntan på Körkarlen” på Youtube och Facebook. Känslan är otroligt nära, du kan nästan röra vid stråkarna. Ljudet är stort och livs levande. Föreställningen var gratis att se men den som ville kunde swisha ett valfritt bidrag till Västana. Det blev en jättesuccé med närmare 50 000 visningar och en störtflod av donationer.

– Det var inte bara vår stampublik som tittade, utan även folk som aldrig varit på Västana som sa ”Oj, vad är det här vi har missat? Det måste vi gå på när det blir möjligt igen”.

Utfallet blev så bra att Västana bestämde sig för att göra en digital julföreställning i samma tappning. Men folket på Västana är petiga med att det ska vara kvalitet i varje produktion och filminspelningar kostar en hel del pengar.

– Vi frågade några företag om de ville vara med och sponsra. Fryksdalens Sparbank lovade gå in med en del, Bröderna Wingefors och Embracer group ställde upp. NWT hjälpte till att promota föreställningen i sina tidningar och Löfbergs ville också vara med, säger Leif.

Med produktionen finansierad så plockades samma filmteam in igen och första advent sändes den digitala julshowen inför tusentals åskådare. En vecka senare hade showen visats över 50 000 gånger i 16 länder.

– Jag blev intervjuad av en man från ett kulturprogram i tysk riksradio om Västana Jul och vår teater, och föreställningen har uppmärksammats i många europeiska länder, USA och Japan. Det är helt otroligt att Västana teater i Sunne kan spridas så här. I och med att vi är så unika i vår stil så tror jag folk tänker ”Wow, vad är det här? Det måste vi kolla upp”, säger Leif.

Intäkterna går till fler digitala produktioner

Än en gång swishade folk pengar för att stötta verksamheten.

– Vi bjöd på det här. Så mycket som vi fick in i frivilliga betalningar tror jag inte vi hade fått in om vi hade tagit betalt för att få titta. Intäkterna ska vi använda till nästa digitala produktion, vi vill ge tillbaks till vår publik, säger Leif.

– Det här kommer vi fortsätta med för att marknadsföra och sprida vår konst, avslutar Magnus. ■



**Världens bästa
skyltfönster**

Det kan man kalla den yta Vestre möblerar på Time Square i New York. Utemöbel-företaget Vestre, med fabrik i Torsby, har nämligen inrett en av världens mest besökta platser. Ett faktum som är stort både för dem och för den skandinaviska designindustrin.

Men hur inreder man egentligen en plats som Time Square? Grundtanken med Vestres koncept var att skapa ett flexibelt komplement till den konstanta rörelsen. I stället för att konkurrera med den pulserande och färgstarka platsen på det urbana granittorget formgavs estetiska och hållbara möbler i en grå stålram med trä.

För ja, de säljer möbler och de har tillverkat allt enligt samma principer i över 70 år. Men visionen är större än så. Vestre vill skapa sociala mötesplatser där människor från olika kulturella och sociala grupper kan mötas. Oaser där folk kan sitta ner och titta på gatulivet. Eller träffa nya och gamla vänner. Och vilken plats i världen passar då bättre än Time Square? ■

Foto: Júlia Martins Miranda



**Värmländskt trä i
Googles huvudkontor**

Nästa gång du googlar något kan du tänka på att sökmotorns nya huvudkontor i London delvis är byggt av korslimmat värmländskt trä från Stora Enso sågverk i Grums.

Många arkitekter och samhällsbyggare är nyfikna på detta relativt nya material. Och det kanske inte är så konstigt. Förutom det mest uppenbara, att det ersätter fossilbaserade material med förnybara material inom byggindustrin, så är det möjligt att skapa både starka och stabila men samtidigt lätta konstruktioner.

Stora Ensos fabrik för produktion av korslimmat trä ligger precis intill BillerudKorsnäs i Grums. Och råvaran, den finns precis runt knuten.

– En timmerstock som kommer till oss har i genomsnitt inte åkt mer än sju mil. Det är värmländskt och närproducerat, säger Joakim Sveder, platschef på Stora Enso Gruvöns sågverk. ■

Foto: Stora Enso



**Svensk vildmark
från Sunne**

Allt fler hittar ut i naturen och frilufts-föreningar, Naturvårdsverket och många fler vittnar om växande medlemsantal, ökat tryck i vandringsleder och många förstagångsbesökare ute i naturen. Att stormköket blev 2020 års julklapp är ett tecken i tiden.

På Tentipi, som har sitt huvudkontor i Sunne, är naturen affärsidén. Eller snarare att erbjuda ett boende eller en eventupp-levelse som är ett med naturen. Att man i en tältkåta ska känna samma närhet till jordens element som naturfolken. Företaget är världsledande tillverkare av tältkåtor för camping och event och tälten byggs med hjälp av trä, tyg och hamparep. Trenden med naturnära upplevelser skapar nya möjligheter och 2021 lanserar Tentipi ett nytt glampingsortiment. Marknaden har redan innan lanseringen visat ett stort intresse.

Tusentals tältkåtor skickas från Sunne till butiker och friluftsälskare över hela världen. Vi önskar alla campare och festdeltagare en storslagen stund under himlen! ■

Foto: Tentipi

Malin Kilians bästa resmål

Text: Robert Rundberget
Foto: Katarina Åhsberg

Just nu kan nästan ingen resa någonstans i världen, men visst kan man väl få drömma lite. När världen sakta återgår till något slags post-covid-samhälle så längtar nog många efter att få ge sig ut i världen igen.

Malin Kilian är platschef på Valmet i Karlstad. Valmet är en global leverantör av processteknik, automation och service till massa-, pappers- och energiindustrin i hela världen. Malin älskar att resa och att upptäcka andra kulturer, och meddet intresset är Valmet en fantastisk arbetsplats menar hon.

– Här finns möjlighet att möta andra kulturer och människor i vardagen, eftersom vi är ett multi-

nationellt företag där merparten av våra kunder finns utanför Sveriges gränser. Som anställd på Valmet kommer de flesta i kontakt med kunder och leverantörer från andra delar av världen på ett eller annat sätt, antingen när de besöker oss i Karlstad eller då vi besöker dem, berättar Malin.

Malin har kollegor som har fler resdagar än dagar på plats i Karlstad. Självt kommer hon kanske iväg på en resa varannan månad i tjänsten. Privat försöker hon resa till nya ställen med familjen så ofta hon har möjlighet.

– Vi hyr ofta lägenhet via Airbnb eller liknande, för då kommer du närmare den kultur du vill upptäcka. Att åka till andra länder och äta svensk mat och höra svenska intresserar mig inte alls, säger Malin.



Malin Kilian, platsschef på Valmet i Karlstad.

Här är Malins bästa resmål:

Flotte på Klarälven i Sysslebäck

– En grymt härlig upplevelse som gör att du kommer nära naturen och får helt ultimata avkoppling. Och dessutom är det enkelt. Allt du behöver är ett fiskespö, ett tält och hålla koll på att du inte kör in i något. Sedan lägger man till och reser tättat någonstans längs vägen och tänder en lägereld.

Jämtlandsfjällen

– Det finns ett område som ligger mellan Åre och Tegefjäll som heter Ullådalen och är väldigt lättillgängligt. Där finns fina längdskidleder och vackra kalfjäll. Det finns inget bättre än det om du vill koppla av. Du får natur och fjällvärld, snö och ljus, vilket är precis vad man behöver nu.

Plitvice National Park, Kroatien

– Det här är det ställe som överraskat mig mest. Hade aldrig hört talas om det innan, men när vi kom dit så möttes vi av ett otroligt lummigt grönt kuperat landskap, fullt med vattenfall och trolska vandringsleder kors och tvärs i parken. Det var mycket vatten och spångar som smälte in i naturen och krökte sig runt bergen. Det var verkligen WOW!

Ha long-bukten, Vietnam

– Hit har jag velat åka i en evighet och för ett år sedan kom vi iväg och fick se de där fantastiska bergsformationerna ute i havet. Här fick jag allt som jag vill ha för en optimal semester. Det var ny kultur, ny mat och en variation av miljöer, med hav, berg och storstad nära varandra, så man kunde uppleva mycket på kort tid. ■



Fredrick Berntsson, affärsutvecklare på Tickster.
Foto: Robert Rundberget

LEARNING BY DOING

”Det vi lärde oss genom att arrangera Arvikafestivalen har varit helt avgörande för var vi befinner oss idag”

Text: Robert Rundberget

1992 gjorde Fredrick och hans kompisar i föreningen Verktygslådan slag i saken. Om ingen annan ville fixa konserter med populära artister i Arvika så fick de väl göra det själva. Hur svårt kunde det vara? Festivalerna i Hultsfred och Roskilde lockade världsartister och tiotusentals besökare varje år, det är väl bara att dra igång en festival så kommer folk!

Ville göra en festival de själva vill gå på

Med ungdomlig entusiasm bjöd de in näringsliv och föreningar till ett möte för att berätta om sina planer och be om hjälp. Drivkraften var att göra precis en sådan festival som de själva ville gå på med artister de själva ville se.

– Vi gillade elektronisk och alternativ musik och ville göra vår grej. Det var en fantastisk entreprenörsanda som växte fram, som jag är stolt över att fått vara en del av, minns Fredrick Berntsson, numera affärsutvecklare på biljettföretaget Tickster.

Växte till en av landets största festivaler

Utan en tanke på att det kunde gå åt pipan bokade de Sator, Stonefunkers, SPOCK och en drös andra artister till premiären. Med 2 000 besökare så var det nog mest värmlänningar som kom, men genom åren växte festivalen till en av landets största. När Depeche Mode krånglade sig upp på stora scenen 2009 gungade 22 500 skrikande fans i publiken. En framgångsfaktor var enligt Fredrick att Arvikafestivalen valde sin egen väg.

– Vi var första festivalen som satsade på elektronisk musik. Folk fattade inte vad vi höll på med när vi ställde en DJ på scen och flyttade ut lampor i publiken och gjorde om hela publikområdet till ett dansgolv.

Hittade saker de ville förbättra

2010 arrangerades Arvikafestivalen för sista gången, men historien slutar inte där. Att arrangera en festival kräver heroiska mängder planering, marknadsföring, logistik och administration. Tusentals saker händer samtidigt och allt måste klaffa. Efter några år började arrangörerna hitta saker de ville förbättra. Så Niklas Stake, som var en av de första festivalgeneralerna, grundade företaget XNSE, för att utveckla och marknadsföra produkter som behövs för att arrangera festivaler och konserter.

– Vi byggde bland annat scenstaketet ”Safe Barriers” som blev en standard på festivaler och konserter i Norden, berättar Fredrick.

Krängligt biljettsystem

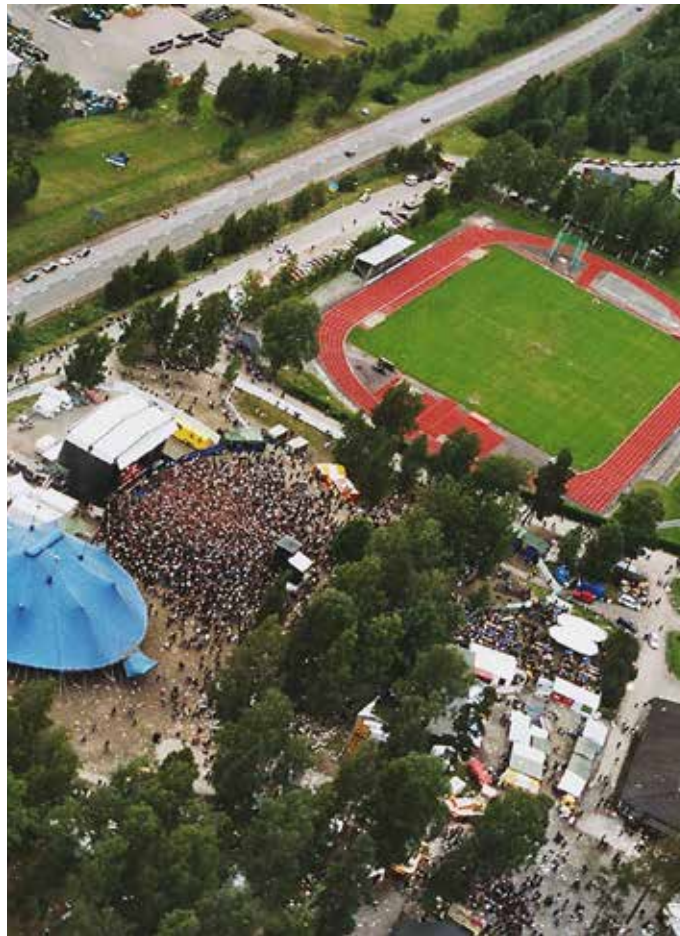
Ett annat område som XNSE ville förbättra var de biljettsystem som fanns på marknaden i början av 90-talet.

– Folk var tvungna att köpa biljetter på biljettsystemets webbplats och hämta ut dem hos ATG-ombud. Det var krångligt och vi hade ingen kontroll över hur vårt varumärke visades upp i köpögonblicket. Dessutom fick vi arrangörer vänta länge på att få våra pengar. Vi fick ingen statistik om vem som köpt biljetter, eller när och var biljetterna såldes. Sådana saker ville vi veta för att bygga vår marknadsföring inför nästa år, säger Fredrick.

Så gänget på Arvikafestivalen och XNSE började utveckla ett eget biljettsystem med alla funktioner som de själva ville ha. Folk köpte biljett på festivalens egen webbsida och printade en QR-kod som skannades med en telefon i entrén. Det förenklade försäljningen och gav festivalledningen en massa värdefull data om publiken. Systemet finslipades under några år, sedan startades Tickster 2007 för att sälja biljettsystemet till andra evenemang. ►



Niclas Lindeberg, VD på Tickster. Foto: Tickster



Flygfoto över Arvikafestivalen, förmodligen i början av 2000-talet. Foto: Arvikafestivalen

Används av 4000 arrangörer

Ticksters första kunder var festivaler, klubbar och konsertarrangörer, men idag används Tickster av nästan 4000 arrangörer. Allt från bakluckeloppisar och världskulturmuseer till de största klubbarna inom ligasporten.

– Det är samma problematik. Alla vill sälja biljetter på ett enkelt och bra sätt, säger Fredrick.

I princip ett heltäckande affärssystem

Bolaget växte och idag arbetar nästan 50 personer på kontoren i Arvika och Göteborg. Till skillnad från konkurrenterna på svenska marknaden har Tickster 20 egna utvecklare som jobbar heltid med att tiden skapa nya funktioner. Ett exempel är ett eget kassasystem för arenor och evenemang.

– Kassasystemet används för att sälja saker på plats, boka bord, beställa mat och dryck som kan levereras till dig på din plats och mycket annat. Därmed är Tickster i princip ett heltäckande affärssystem, och det har satt fart på tillväxten ännu mer, berättar Niclas Lindeberg, VD på bolaget.

5000 avbokade evenemang

Men sedan spreds Corona över världen och i princip alla som använder Tickster har fått pausa sin verksamhet. 2019 kanske ett eller två evenemang per månad ställdes in. 2020 har 5000 av Ticksters evenemang avbokats.

– Det är den värsta krisen i bolagets historia. Därför har många fått förändrade arbetsuppgifter. I perioder har nästan hela organisationen fått hantera inställda evenemang och återköp av biljetter, men vi fortsätter också att utveckla vårt system så att det ska bli enklare att flytta evenemang, arrangera sittplatser med automatiska avstånd och mycket annat, berättar Niclas.

Uppfann ett utskick

Tickster uppfann också ett utskick som frågar kunden om hen vill behålla sin biljett till nästa gång, efterskänka pengarna, få pengarna tillbaka, eller få hälften tillbaka och stötta arrangören.

– Det fantastiska är att när vi ställer den frågan så väljer 60-70 procent av biljettköparna att INTE begära pengarna tillbaka, säger Niclas.

Bolaget har klarat hela året utan att säga upp personal och Niclas är försiktigt positiv till framtiden.

– Vi har ägare som återinvesterar vinsten istället för att dela ut den, så vi gick starka in i krisen. Tack vare att vi behåller alla medarbetare så stannar all kunskap i företaget och vi är startklara när evenemangen öppnar igen. Det är vi riktigt stolta över, säger Niclas. ■

Kathrine Löfbergs Vänern

Text: Robert Rundberget
Foto: Sofie Sköld

Kathrine Löfberg är kafferostare i fjärde generationen. När vi pratar med henne innan jul var hon mitt inne i en spännande rekryteringsprocess för att hitta en ny VD till Löfbergs, samtidigt som hon precis varit med och lanserat en ny strategi som blickar tio år i framtiden.

Kathrine och hennes familj har alltid känt ett stort engagemang för Karlstad och Värmland, eftersom de vill att lokalsamhället ska fortsätta att utvecklas positivt.

– Förr var företag och näringsliv mycket mer en del av samhället och det tror jag vi som företag har kvar. Vi har en historia här och vi bryr oss på ett emotionellt plan. Sen är det klart att om vi på något sätt kan se till att Karlstad och Värmland är en bra

plats att bo på så kommer vi lättare kunna behålla bra personal och rekrytera duktiga medarbetare, inte bara härifrån, utan också för att folk kan tänka sig att flytta hit.

Något Kathrine uppskattar särskilt med Karlstad och Sverige är allt vatten som finns runt omkring oss. Under uppväxten seglade hon mycket med familjen på Vänern och längs kusten och i snart tio år har hon suttit i styrelsen för Sjöräddnings-sällskapet.

– Vatten är väldigt viktigt för mig. Det blev tydligt när jag jobbade i Luxemburg. Där fanns inget vatten, utan bara en konstgjord sjö som vi åkte till när det var som varmest. I Vänern finns väldigt mycket att uppleva på nära håll. Att åka ut någonstans och lägga ankar en vardagskväll kan vara superlyxigt. Eftersom Vänern är så stor så får man ofta en härlig havskänsla.



Kathrine Löfberg uppskattar allt vatten som finns omkring oss i Karlstad och Sverige.

Här är Kathrines bästa tips för att uppleva Vänern:

Tynäsudden, Hammarö

– En fantastisk plats som jag har många fina barn-domsminnen från, med sol och bad. När man åker ut dit så känns det som man är långt ifrån en stad fast man ändå inte är det.

Båtbussarna, Karlstad

– Om man inte har egen båt så tycker jag det är fantastiskt med båtbussarna. Att man har möjlighet att åka till Jäverön och vandra, eller till Borgvik och Sliperiet som är så otroligt fint. Eller varför inte ta båtbussen till Bryggudden med alla trevliga restauranger. Det blir en annorlunda upplevelse.

Lurö skärgård

– Jag har inte varit där på väldigt länge, men jag minns det som otroligt vackert och vill gärna åka dit igen.

Bonustips: Norra Bohuslän

– Helt fantastiskt för den som gillar att segla. Ju mer norrut du kommer desto vackrare blir det med klippor som går över mer åt rosa nyans när man kommer norrut mot Koster och vidare. Otroligt vackert och många fina ställen att gå i land på. ■



Fakta

Björn Walder Härdig är advokat med affärsjuridisk inriktning som specialiserar sig på bolags- och fastighetstransaktioner, och fastighetsrätt; en stor del av vardagen präglas dock av bolagsrättsliga spörsmål, samarbetsavtal och tvistelösning.

VÄRLDENS BÄSTA LIV

”Att vi skulle lämna Göteborg fanns inte ens på världskartan”

Text och foto: Robert Rundberget

– När folk växer upp har de en drivkraft att flytta ifrån sin hemort. Det finns inbyggt i alla att man vill se världen och pröva nya saker, och det var samma sak för mig. Men hur lockar man tillbaks folk? Och hur attraherar vi nya människor till vår region? Det räcker inte med att säga att det är trevligt i Värmland, för det är en vedertagen sanning. Det måste ju finnas en möjlighet att bygga en karriär och skaffa familj.

Björn Walder Härdig har gjort resan. Växte upp på Hammarö, stack till Göteborg, pluggade juridik, gifte sig med en kvinna från Karlstad, fick barn, och jobbade mot en spännande framtid i storbyvärlden.

Fanns inte ens på världskartan

Att vara helt färsk på en av Sveriges största advokatbyråer är tufft. Lyckligtvis hade Björn härliga kollegor som gjorde att intresset för jobbet växte.

– Jag var väldigt nöjd med tillvaron. Lärde mig nya saker varje dag och träffade folk som jag blev imponerad av. Jag hade jobbat ett bra tag för att komma dit. Att vi skulle lämna Göteborg fanns inte ens på världskartan, säger Björn.

För- och nackdelar

Men så fick han en möjlighet att komma till Arvika och fortsätta vad han påbörjat i Göteborg, fast hos en liten advokabyrå.

– Först var jag skeptisk, jag hade ju egentligen bara min dåvarande arbetsplats att jämföra med, och jag hade ingen koll på min bransch uppe i Värmland. Men jag diskuterade det med min fru Karin och hon var påpassligt nog föräldraledig just då, så hon var öppen för nya möjligheter. Vi gjorde faktiskt en lista över för- och nackdelar med att bo kvar eller flytta till Arvika.

På plussidan för Arvika fanns saker som ”billigare boende, nära till naturen, barnvakter, Oslo, jakt, eget företag”. Det som talade för Göteborg var ”befintliga jobb- och karriärmöjligheter, nära till vänner, restauranger och uteliv”. De chansade och flyttade tillbaks till ”lilla Värmland”.

– Varför säger man ”lilla Värmland” egentligen? Det är ju snarare tvärtom. Hela Värmland bubblar ju av entreprenörskap och framåtanda. Många bäckar små leder till ett väldigt

positivt näringsliv. Och klienterna är ju trevliga här vilket ger ett härligt arbetsklimat, säger Björn.

En orättvis match

Listan som han och hans fru hade påbörjat i Göteborg visade sig med tiden vara skev. Med facit i hand så menar Björn att det inte ens är en rättvis match. Värmland vinner med 10–0.

En verksamhet byggs snabbare på landsbygden

Sedan ett år tillbaka driver han Advokatfirman Walder Härdig AB. Klienterna finns i hela regionen, och Norge.

– Ska man bygga upp en egen verksamhet i en storstadsregion så tar det kanske tio, femton eller tjugo år och det krävs ett allt större humankapital för att lyckas på sikt. Men här kan det gå på några år om du gör ett bra jobb, menar Björn.

Advokatfirmans kontor ligger vackert beläget i Hantverksmagasinet ett snedsteg ifrån Kyrkviken och fem minuters promenad till villan med renoveringsbehov.

– När vi flyttade var vår största farhåga att vi skulle tappa våra vänner, men det var helt obefogat. Nu har vi gott om plats att istället bjuda hem alla vänner med familj, det hade vi aldrig kunnat göra i vår lilla bostad i Göteborg, säger Björn.

En stor fördel med att flytta hit är att du kan byta en tvårummare i Göteborg mot ett hus i Arvika på 300 kvadratmeter – och få pengar över att ha kul med. Här har du också lägre omkostnader och ett enklare liv på många sätt.

Blev kära i Arvika

Björn och Karin blev snabbt kära i sin nya hembygd.

– Det är lätt att börja brinna för den plats man bor på. Man lär känna människorna, kommer in i gemenskapen och vill hjälpa till att få det att växa och utvecklas positivt. Den här resan borde fler göra, säger Björn.

Efter sin egen flytt så har de lockat flera andra familjer att våga ta chansen att flytta hem till Värmland.

– Alla säger samma sak, det här är det bästa de har gjort. Det här är världens bästa liv! ■

FRAMTIDENS HEMVIST

2020, året vi aldrig kommer glömma.

Att det kommer sätta spår i vår framtid är nog de flesta överens om.

Frågan är hur? Jag som jobbar med hus funderar en del på framtidens plats som hemvist. Jag äger ingen spåkula men genom att luta mig mot statistik och tillbakablickar ska jag göra ett försök.

Foto: Privat

Jag minns första gången som jag gled in med taxi på Manhattan, känslan av att omges av skyskrapor och neonljus. Eller när jag förundrad väntade på grön gubbe vid Shibuya, världens mest gångtrafikerade korsning. Jag minns när jag galopperade rakt in i Bregott-reklamen över Brösarps böljande gröna backar. Jag minns inte toppen av Store Skagastølstind, men den "litt luftige eggen" som vi traverserade krypandes i snöstorm glömmar jag aldrig.

Otaliga gånger har jag känt "här vill jag bo", hänförd av platsen och med en känsla av att vara trygg varhelst i världen. Jag slås av min kluvenhet mellan stad och land, urban puls och vidunderlig natur. Att vilja ha båda, nära till allt. Finns den platsen?

Med stöd i statistiken kan jag konstatera att vi har en ny rekordgeneration, 90-talisterna. De är till antal den största generation någonsin i Sverige, och de befinner sig i ett livsskede med familjebildning och karriär. Gissningsvis kommer vi att se en stor påverkan på samhällsutvecklingen från dem. Genom undersökningar vet vi att drömmen om småskalighet består i relativt hög grad, generation efter generation, när personer får barn. Det finns en stadig önskan om lugna och trygga uppväxtmiljöer.

I spåren av pandemin tror jag att drömmen om det trygga, småskaliga, gröna boendet kommer att accelerera. Distansarbete öppnar upp för friare val av bostadsort, och med detta seglar den medelstora staden upp som en attraktiv boplat, för såväl 90-talisterna som oss andra.

Städer som Karlstad har världens chans! Genom att våga planera för nya hållbara stadsdelar som Jakobsberg blir vi en dragningskraft. Där inryms en mix av förskolor, skolor, service, sociala grönytor, strandängar och ett varierat utbud av bostäder. Allt från små hyresrätter till bostadsrätter, radhus och villor. Lägg där till Karlstads satsningar på infrastruktur, kultur och idrott. På ett spirande och inbjudande centrum med spännande co-workingkoncept för distansarbetare.

Tillsammans kan vi skapa en modern stad i liten förpackning, med ett sprudlande näringsliv och universitet, en stad med inbyggda gröna kvaliteter och mötesplatser. Med både stadsliv, naturen, skogen och vattnet om hörnet. Fjällen några timmar bort. Några huvudstäder också. Och när världen öppnas igen finns även den inom räckhåll med tåg och flyg.

Framtidens hemvist? Hörde jag "Karlstad med omnejd!"? ■

Josefin Knarrström Bergh
VD på Wermlands Invest





HUR BLIR MAN VÄRMLANDS MEST FÖRETAGSAMMA MÄNNISKA?

**Gert Almén pratar om sitt
entreprenörsskap som om det vore
en diagnos. Han ser saker som andra
missar, samtidigt är han blind för de
hinder som står i vägen**

**Det kryper i kroppen av att
sitta stilla och Gert är aldrig nöjd.
– Jag är lite rastlös i själen.
Många säger att ”du har det ju
så bra, du KAN dra dig tillbaks
och leva ett gott liv”. Men ”vad är
ett gott liv?” Jag kan inte sitta dag
ut och dag in och dricka kaffe
och äta smörgås.**

Text och foto: Robert Rundberget

Som entreprenör blir man aldrig färdig, menar Gert.
– Många som bygger företag stannar när de blir 10-15 personer, för då måste de anställa någon som hjälper dem med sitt eget arbete och då blir det jobbigt.
Ska man komma vidare måste man vara beredd att släppa taget och helst anställa folk som är bättre än en själv. Varje anställning ska öka kunskapen i företaget, det är viktigt.

Ingen universitetsutbildning
När Gert var ung ville han bli elektriker, men mor och far sa nej. ”Du ska ha en bra bas att stå på, sen får du göra vad du vill”.

– Så det blev teknisk linje på gymnasiet, och det är jag evigt tacksam för. Men jag har ingen utbildning från universitet, förutom engelska för tekniker. Är man intresserad av saker så lär man sig ändå, säger Gert, som är övertygad om att han inte hade blivit samma entreprenör om han hade pluggat vidare.

– Nej, jag tror att jag hade haft folk omkring mig och chefer som styrt så att jag inte skulle mått bra. Då hade jag inte fått utlopp för alla mina idéer, menar Gert.

Så började det
20 år gammal stod han på Kronofogdens auktioner och ropade in fastigheter som han renoverade och hyrde ut. Samlade kapital och startade Triton Valsteknik 1999 tillsammans med en kollega.

– Det var så allt började. Vi regummerade valsar till tryckerier. Min kollega tyckte att vi var färdiga när vi var fyra anställda. Det tyckte inte jag, så jag köpte ut honom och byggde vidare. ▶



Triton valsteknik bygger, belägger, slipar och servar valsar till industrin.

Idag har Triton 50 anställda, men Gert funderar på vad som krävs för att de ska bli 75, eller 100. Trots att företaget tjänar bra med pengar, så klurar Gert på hur mycket mer de kan tjäna nästa år.

– Inte för att jag själv ska bli förmögen, men för att få näring till verksamheten så att vi kan ta nästa steg och hela tiden fortsätta att utvecklas, säger Gert.

Det går alltid att finna en lösning

Det kliar konstant i fingrarna. Gert gillar att göra kalkyler och bygga saker, oavsett om det är fastigheter eller företag. Och så fort något är färdigbyggt går han vidare till nästa, tålmodig som en fyraåring på julafton.

– Om du säger att ”det finns inte plats i fabriken för en maskin till” så säger jag ”då bygger vi mer”. ”Men vi har ju ingen mark”, säger någon annan. ”Då köper vi mer”, svarar jag. Det går alltid att finna en lösning på hur man kommer vidare, menar Gert, och erkänner samtidigt att det nog kan vara lite jobbigt att vara i hans gravitationsfält, eftersom han aldrig är nöjd.

Säger aldrig någonsin ”nej”

Gerts recept på tillväxt är att investera vinsten i nya maskiner och att hela tiden hjälpa kunden att lösa intressanta problem. Han säger aldrig någonsin ”nej” till en kund om det finns en teoretisk möjlighet att klara av ett jobb.

– Kundens problem försvinner ju inte bara för att vi tackar nej. Har vi kompetensen så köper vi in den utrustning som behövs för att kunna leverera. Det har gjort att vi hela tiden breddat vår kompetens och vårt erbjudande och att vi fått många nöjda kunder.

Trångt på parkeringen

Det börjar faktiskt bli lite trångt på Tritons parkering vid Nyängsrasta i Grums och väggarna inne på kontoret har knappt plats för en enda utmärkelse till. 2016 utsåg Svenskt Näringsliv Gert till ”Värmlands mest företagsamma människa” och flera gånger har han och Triton blivit Årets företagare och Gasell.

– Det är kul, för man är väldigt anonym när man håller på med det här. Det är ju ingen på stan som vet vad Triton Valsteknik är. Utmärkelserna ger de anställda något att prata om och vara stolta över. Men personligen har jag inget behov av att någon ska tycka att just jag är duktig. Det viktigaste för mig är att de omkring mig mår bra och att folk i verkstaden är glada och trivs, berättar Gert.

Gårdshotell i Segerstad

Förutom Triton Valsteknik äger Gert en mekanisk verkstad i Karlstad som heter Löfmans & Co samt ett fastighetsbolag. Nyligen har han också byggt om en gammal bondgård i Segerstad till ett gårdshotell med sju rum och 20 bäddar. Kanske ett oväntat sidosteg för en tekniker som dedikerat sitt liv åt industriell tillverkning.

– Det är kul att lära sig saker och det här kommer gå jättebra. Jag har alltid väldigt bra på fötterna innan jag gör något. Har oändligt med kalkyler i min dator där jag räknar igenom mina idéer fram och tillbaka. Det är grunden för allt. Jag gör ingenting utan att först bevisa för mig själv på pappret att det fungerar, avslutar Gert. ■

PIZZA, PASTA & PASSION

Italien är ett litet land med 30 sittplatser mitt på Kungsgatan i Kristinehamn.

Text: Robert Rundberget

Här serveras italiensk matkultur kryddad med passion, känslor och berättelser, långt ifrån snabbmat och ketchup.

– Det ska vara som en matresa. Du åker till Italien och ska kunna drömma dig bort en stund, även om du sitter i ett regnigt Kristinehamn, säger Jenny Svensson.

Jenny och maken Andrea Masci tog över delikatessbutiken Oliveriet 2015. Sedan dess har de utvidgat lokalen och lagt till en restaurangdel och erbjuder även matlagnings- och vinkurser.

– Vi började med import av sardinska delikatesser, men eftersom både min man och jag har drömt om att driva restaurang ända sedan uppväxten så har vi sakta men säkert utvecklat verksamheten.

Den italienska matkulturen skiljer sig en hel del från den svenska, och det finns mycket vi kan lära oss, berättar Jenny.

– För en italienare är mat lika viktigt som religion och fotboll. Maten och råvarorna är en bärande del av den lokala kulturen och identiteten i varje by. Italienarna är duktiga på att ta fram unika lokala produkter och ursprungsmärka dem. Det sätter maten på kartan, ger bränsle till berättelser och en levande matturism. Det skulle vi kunna göra här i Sverige också i mycket större utsträckning, säger Jenny. Och italienarna är tokiga i sin mat.

– Det första Andrea tänker på när han vaknar på morgonen är vad han ska äta till lunch. Mat är en viktig social och kulturell företeelse och varje by tycker att just de har bäst tomater, säger Jenny.

Italiensk mat ska också ätas och serveras på rätt sätt. Pastan ska ätas som pastan bör, och inget annat.

– En gång hade vi en färsk tryffel som vi rev över vår färsk pasta. Då tog en av gästerna och blandade in sallad i pastan. Sallad! Och färsk tryffel! Då blev jag ledsen, säger Andrea.

Jenny och Andrea importerar merparten av sina råvaror från Italien och de har en personlig relation med alla leverantörer.

– Därför kan vi också berätta historien om hur vår mat har kommit till. Så när våra gäster frågar vad Casi Zolu är, så kan vi berätta att det är en påronformad opastöriserad komjölks-

ost som produceras av enbart kvinnor på sydvästra Sardinien, säger Jenny.

Planen är att öppna Oliveriet i fler städer. Under 2021 vill de slå upp dörrarna för en restaurang till, och om det funkar så kan deras italienska matkultur fortsätta att sprida ut sig de närmsta åren.

– Vi har fortfarande några jobbiga månader framför oss. Men vi har ställt om till mer take away och provat digitala ölprovningar tillsammans med Wermlands Bryggghus och gjort andra aktiviteter för att täcka upp nedgången. Vi tror det är läge att försöka satsa sig ur coronakrisen, avslutar Jenny. ■



Andrea Masci och Jenny Svensson serverar italiensk matkultur på Oliveriet i Kristinehamn. Foto: Oliveriet

A large, close-up photograph of a pig's snout, showing its pink skin and nostrils. The snout is in the foreground, slightly out of focus, with other parts of the pig and the background blurred.

GLADA GRISAR I SEGERSTAD

**Frågan är om inte Sveriges gladaste grisar
föds upp på Edsbergs gård i Segerstad?**

Text och foto: Robert Rundberget

När du kliver in i grisstallet grymtar de högljutt och springer iväg, men ångrar sig direkt, övermannade av sin egen nyfikenhet. Kan det vara dags för mat? Fuktiga trynen trycks ut genom gallren i långa rader och vädrar forskande. Här har det fötts upp KRAV-godkända ekologiska grisar sedan 2001, men övergången till ekologiskt jordbruk startade bröderna Bengt och Per Edsgård för svinlänge sedan.

I slutet av 80-talet fanns ett väldigt överskott av spannmål i Sverige, vilket ledde till dumpade priser på grödor och dålig lönsamhet för lantbrukare. För att häva utvecklingen erbjöd regeringen ekonomisk ersättning till bönder som lade sin mark i träda. Många jordbrukare gjorde betesmark eller planterade skog, men på mer än hälften av ytan gjordes ingenting. Och när ingen brydde sig förvandlades stora arealer till värdelösa ogräsbankar.

– Det var ganska negativt för jordbruket. Så för att förädla den spannmål vi odlade så började vi använda grödorna till att föda upp grisar istället, berättar Bengt Edsgård i gårdens fikarum.

Plötsligt skyndar en vit liten mus i ilfart över diskbanken bakom Bengt och försvinner i en springa i väggen. Bengt skrattar förläget och berättar att omställningen till grisuppfödning ökade gårdens omsättning ganska rejält. Från början födde de upp sina grisar på konventionellt vis med besprutning av ogräs, konstgödsel och hela baletten. Men bröderna inspirerades av Torfolks gård som var pionjärer inom ekologiskt jordbruk, och när segerstad-

bönderna fick småbarn så kändes det obehagligt att fortsätta dränka markerna med kemikalier.

– Vi hade en uppsjö av preparat som användes för att döda ogräs, rapsbaggar och löss. Det kändes inte bra att hålla på med det, säger Bengt.

Började odla ekologiskt 1999

Tack vare grisarna fick bröderna massor av naturligt gödsel till gården och 1999 började de odla ett av sina fält på helt ekologiskt vis. Sedan har det utvecklats successivt.

– 2001 byggde vi vårt första grishus för ekologiska grisar. De ska kunna ha ett så naturligt beteende som möjligt, så stallet är byggt på ett annorlunda sätt än vanliga grisstall, säger Bengt.

Ekologiska grisar har mer plats

Borta vid stian skuttar grisarna busigt ut och in, lyckligt ovetande om hur trångt många av deras artfränder har det på dagarna. De ekologiska grisarna får se solen vilket är unikt i dagens uppfödning.

– De flesta grisar har ingen tillgång till halm eller utevistelse. Våra ekologiska grisar har dubbelt så stora boxar, kan gå ute året om och har massor av halm inomhus för att kunna böka fritt, berättar Bengt.

Bara naturligt gödsel

2008 byggde Bengt och Per sitt andra ekologiska grishus och sedan dess är Edsbergs gård helt ekologisk. Det betyder att de har pensionerat giftsprutorna och att de bara använder ►



Bengt Edsgård säljer ekologisk och KRAV-märkt mat i gårdsbutiken i Segerstad.

naturligt gödsel, men också att de odlar minst 20 procent vallväxter som växer över flera år och binder näring och koldioxid i rotsystemen långt ner i marken. Dessutom odlar de havre, korn, råg, vete, ärtor, åkerbönor och raps. Så gott som allt används till foder för grisarna.

– Vi köper kulingar som är tre månader gamla och väger 30 kilo. Med rätt foder ökar de till 120 kilo på fyra månader, sedan skickar vi dem på slakt. Man hinner inte lära känna dem, vi försöker bara se till att de har ett bra liv, säger Bengt.

Producerar sin egen el

Förutom ekologisk drift produceras 30 procent av elförbrukningen av gårdens solceller, eldningsolja har ersatts av träpellets i pannan för torkning av spannmål och traktorer-na går på diesel med 20-30 procents förnybar inblandning.

Bara 2 procent av alla grisar är ekologiska

Under ett år har Edsbergs gård 3500 grisar. I hela Sverige slaktas runt 2,5 miljoner grisar årligen. Bara ungefär 2 procent av dem är ekologiska.

– Det beror på att marknaden inte vill ha mer ekologiskt kött än så nu. Tidigare köpte folk i miljörelsen vårt kött, men många av dem har gått över till vegantänkandet och äter inte kött alls, suckar Bengt.

Att ekologiskt kött är dyrare att producera och köpa beror på att fodret och all djurhållning är dyrare. Men Bengt är övertygad om att ekologiskt griskött håller högre kvalitet än det konventionella.

– Våra grisar är mer aktiva och mindre stressade. De har mer utrymme att röra sig på vilket ger mindre pennalism mellan grisarna. Och eftersom de rör sig och skuttar runt mer så får de också en helt annan muskulatur.

Obemannad gårdsbutik

Många frågar Bengt var man kan köpa deras kött, men det kan han inte svara på. Köttet packas och säljs KRAV-märkt under flera andra varumärken som inte anger vilken gård köttet kommer ifrån. Så i somras öppnade bröderna en gårdsbutik i en friggebod där de säljer egenproducerade ekologiska produkter. Butiken är obemannad, så den som vill handla swishar helt enkelt pengar och skriver upp vad de köpt i en kassabok.

– Det har snurrat på rätt bra hela sommaren med kunder nästan varje dag. Innan jul tog vi emot beställningar på julsinka eftersom många frågade efter det. Nästa steg blir kanske att börja sälja via hemsidan också, säger Bengt. ■

Lars Wingerfors värmländska pärlor

Text:
Robert Rundberget

Lars Wingerfors berättar att han haft en otroligt spännande resa de senaste fyra åren sedan hans företag Embracer Group börsnoterades. Men eftersom han helst blickar framåt jobbar han nu för att ta ytterligare steg på den globala scenen och bygga Embracer till nästa nivå. Samtidigt är han glad för att kunna verka

kvar i Värmland, som han tycker är fantastiskt på många sätt.

– Det viktigaste är inte Värmland i sig, utan att jag känner en trygghet i min egen kultur och härkomst och att jag är stolt över min egen hembygd. Det försöker jag använda till min och moderbolagets fördel, istället för att försöka vara någon typ av "global medborgare", för det är ganska opersonligt.

I Värmland finns det många platser som ligger Lars extra varmt om hjärtat:

Östra Ämtervik och Mellan-Fryken

– Här är jag uppvuxen nära Selma Lagerlöf och Frykens spännande kulturhistoria. Jag älskar historia och mellan Hagudden i Nilsby och Sunne kan man se allt från bronsåldersgravar till spår av hur den moderna industrialismen växte fram och mystiken med Frykens djup. När Freja sjönk påverkade det bygden ganska länge, och sen när Freja togs upp så var det en stor sak. Till min stora glädje verkar det som de ska försöka få liv i den där båten igen.

Branäs

– Branäs har blivit mer för mig än en skidbacke. Vi har ett hus där som blivit en retreat som ger oss i familjen möjlighet att komma undan vardagen lite, tända en brasa och komma varandra lite närmare rent fysiskt.

Kulturidkare

– För mig är kulturen väldigt viktig, och det har blivit allt viktigare med åren. Jag uppskattar kreativa människor som verkligen går in i sin konstnärliga bubbla och finner uttryck i det och arrangerar utställningar och liknande. Goda exempel är Sven-Ingvars, Västanå Teater, familjen Broos och Borgvik.

Nobelmuséet i Karlskoga

– Där finns en spännande industriell interaktiv historia, med experiment som är intressant för barn och vuxna som många värmlänningar kanske inte riktigt känner till. Från Nobel och genom hela Bofors historia har det funnits otroligt duktiga ingenjörer och människor som fortfarande verkar där. ■



Lars Wingerfors på hemgården i Dalen, Östra Ämtervik. Foto: Thomas Arnroth



**Med kraftsamling,
kreativitet och känsla.**

Som en askungesaga, så kan man beskriva resan från ett förfallet bruk till en prisad besöksnäringssuccé. Men bakom förvandlingen ligger hårt arbete präglad av kraftsamling, kreativitet och känsla.

Fyra entreprenörer såg potentialen i Wiksfors bruk i Långserud när de köpte det 2018, efter att bruket förfallit under fyra decennier. I bruket såg de möjligheten till lokal utveckling för småföretagare, en rad arbetstillfällen och ett läge längs E18 som talade för en god tillströmning av kunder. Idag är Wiksfors bruk ett levande besöks- och företagsområde som rymmer flera olika butiker och verksamheter med allt ifrån antikhandel till företag som arbetar mot robotindustri.

På kort tid har de lyckats etablera ett av Värmlands mest uppmärksammade besöksmål och mött exakt det som såväl hemestrände som svemestrände besökare efterfrågar. ■

Foto: Wiksfors bruk



**Gamla byggnader återfår
sin forna glans och form.**

Byggnadsvård ligger i tiden. Många ser kvalitén i äldre byggnader och vill bevara och förnya varsamt och med kunskap. Någon beskrev en gång byggnadsvård som att lyssna till vad byggnaden själv har att berätta, utgå från dess förutsättningar och därefter ta tillvara befintliga kvalitéer och kulturhistoriska värden. Och lyssnar det gör Wermlands byggnadsgille.

Mikaela Humble och Joost Huisman driver sitt byggföretag från Karlstad med tonvikt på just byggnadsvård. Många av deras projekt har genomförts i några av länets främsta kulturmiljöer. Finnårdar, släktårdar och missionshus.

Alla har gemensamt att de återfått sin forna glans och form med hjälp av Wermlands Byggnadsgille. Prisade för sitt arbete med att lyfta och föra vidare en hantverkstradition skapar de resultat som kommer att hålla för många generationer till. ■

Foto: Wermlands byggnadsgille

Vår vision för Värmland 2040

Vi är en dragningskraft – Fler människor och företag väljer Värmland.

Regionens sömlösa tillvaro mellan boende, jobb och skola är resultatet av en pionjärsatsning på smarta kommunikationsmedel och att vi gör saker tillsammans. Här är innovationsklimatet varmt, precis som människornas hjärtan.

Världen känner av oss – Fler globala företag.

Som visionärer ser vi inga gränser, varken lokalt eller globalt, vilket gör världen till vår arbetsplats och marknad. Viktiga investeringar i kombination med nya tekniker har bidragit till internationell ryktbarhet.

Kunskapen enar oss – Fler teknikstarka företag.

Med en stark grund i ett tydligt kunskapslyft har vi ett samhälle fritt från utanförskap. Vi är en ovanligt teknikstark region, vilket stärker affärerna och för människorna närmare varandra.

Vi står för hållbarhet – Fler hållbara företag.

Rotade i skogen med blicken fäst på horisonten har vi ställt om våra verksamheter för att ringa in den största vinsten: den hållbara affären. Vår medvetenhet och långsiktighet har blivit ett varumärke som ger ringar på vattnet.

Har du frågor om berättelserna eller vill dela med dig av en egen?

Hör av dig till: ingela@handelskammarenvarmland.se

Artiklarna får citeras om källan anges. För att återge artiklar, foto och illustrationer krävs medgivande. Magasinet är tryckt på miljövänligt papper.

Produktion
Kontento AB
kontento.se
Tryck
Exakta, Karlstad

Webb handelskammarenvarmland.se
LinkedIn Handelskammaren Värmland
Facebook handelskammarenvarmland
YouTube Handelskammaren Värmland


HANDELSKAMMAREN
V Ä R M L A N D

