

AFFÄRSNYTT NORR

*Om företag
För företag*

Föllinge
Hammerdal
Hoting
Gäddede
Backe
Rossön
Dorotea
Junsele
Strömsund



Köpmannamarknad



Tung i Hammerdal



Konstgjort i smedja

Öka din omsättning med rätt reklam!

Låt oss börja detta nummer av Affärsnytt Norr med ett stort och ödmjukt tack!

Flera av Er läsare tog oss på sängen med Ert gensvar. Vi är otroligt glada för all positiv respons vi fått sedan första numret kom ut. Att få denna feedback sporrar oss att utveckla tidningen till en ännu bättre produkt. Många har lämnat förslag på vad den skall innehålla och vi uppskattar alla förslag.

En gång är ingen gång – så funkade reklam.

Många företag vill växa. Faktum är att många företag riskerar att bli ifrånåtna av konkurrenter som är bättre på reklam och marknadsföring. Med rätt kunskap och rätt satsning är det du som blir vinnare och drar ifrån konkurrenterna.

Det gamla talesättet ”en gång är ingen gång” och som oftast ursäktar ett misstag, passar väl in i marknadsföring. Att bara annonsera i en tidning en gång, eller sända en radioreklam en gång, ger lite eller ingen effekt.

Repetera ditt budskap

Reklam och marknadsföring handlar om att upprepat förmedla sitt budskap för att förmå mottagaren att memorera. Samma teknik används inom all inlärningsteknik. Skolor och andra läroverk vet att man måste repetera en information för att minnas den väl. Inom reklam och marknadsföring gäller samma grundregel.

Mer pengar på marknadsföring?

Tyvärr missar eller glömmer ofta annonsören repetitionen. Det kan även handla om en ekonomisk fråga där annonsören inte anser sig ha råd att lägga mer pengar på sin reklam. Inget kan vara mer fel. Att endast annonsera enstaka tillfällen kan fungera för vissa. Men i de flesta fall visar det sig att välja mindre kostnadskrävande kanaler och upprepa dem ofta, ger bättre effekt. Det är normalt för ett företag att lägga 2-5% av omsättningen på marknadsföring. För

ett nystartat företag är det ofta nödvändigt att lägga betydligt mer för att etablera sig.

Kombinera olika reklamkanaler

Det är dock inte säkert att upprepade annonser i en tidning är det enda rätta. Många gånger kan det vara bra om du tror att din målgrupp finns bland tidningens läsare, men oftast skall en tidningsannons kombineras med andra reklamkanaler. Då omsluts mottagaren av ditt budskap med information från flera håll. Till sist uppnår du en effekt där bara en liten del av din logotyp eller färgen i din logga påminner kunden om ditt budskap. Att ändra marknadsföringens utformning mitt i en kampanj är att jämställa med att börja om från början då igenkänningseffekten avstannar.

Många bäckar små

Vi har genom åren själva provat olika vägar att marknadsföra oss och även hjälpt många andra företag att synas bättre. Vår främsta kompetens har genom åren blivit marknadsföring via Internets sökmotorer. Vi har dock tydligt sett att endast den kanalen inte alltid räcker till. Ett personligt brev en gång i månaden, ett mail emellanåt samt direktreklam till våra gamla kunder har varit en nödvändighet för att fånga dem. En gång är ingen gång, men upprepade gånger ger resultat.

Attrahera dina kunder i rätt media

Annonsera i media som attraherar dina kunder. Lika självklart som bilhandlaren annonserar i biltidningar, eller bokförlagsfirman annonserar i företagsmedia, skall du söka efter kanaler där dina kunder finns. Internet är ett perfekt media då alla idag vid olika tillfällen söker svar eller information kring frågeställningar inför köp och konsumtion. Postens oadresserade direktreklam är billigare än vad många tror. Annonser i tidningen, ett ODR utskick med posten. En förmiddag med telefon i handen där du ringer dina kunder för en kort presentation av din nya tjänst eller vara. Glöm inte att det är kombinationen som gör dig till en vinnare i marknadsföring.

Glöm inte Dina gamla kunder

Att skaffa nya kunder med all den marknadsföring i olika kanaler som krävs kostar flera gånger mer än att underhålla dina redan etablerade kunder. Att nå ut till dina gamla kunder kräver normalt bara en kontaktväg. Du bör finna en orsak att kontakta dina gamla kunder åtminstone en gång varje eller varannan månad (beroende av bransch).

Rikta din kontakt mot dem direkt. Ett reklamblad i adresserat kuvert, ett brev med senaste nyheterna från din bransch rekommenderas. De riskerar annars att rekryteras av dina konkurrenter som kanske är bättre på att synas och påminna omvärlden om sin existens. Självklart attraheras dina befintliga kunder även av de kampanjer du lägger för att finna nya.

Marknadsföring via Internet

Har du produkter eller tjänster som är lämpliga att marknadsföra via Internet? Söker dina kunder via Internet efter produkter av den typ som du säljer? Kan din produkt levereras över hela landet? Då kan en internetnärvaro öka din försäljning avsevärt. Men tro inte att du dubblar omsättningen bara för att du har en hemsida. Nej, det krävs mer än så. Sökmotorerna rätt utnyttjande, är otroligt starka som reklamkanal. Vi vet hur man gör och i nästa nummer lär vi ut knepn..

Thomas Östensson



Barbro Ericson
Reporter - Foto



Thomas Östensson
Ansvarig Utgivare / VD



Maria Persson
Grafiker

Producerad och tryckt av:

Visitkort.se
Järnvägsgatan 20 833 35 Strömsund
0670-440 510 affarsnytt@visitkort.se

Upplaga:

1500 st

Affärsnytt Norr innehar utgivningsbevis

Utdelningsområde:

Föllinge	Backe
Hammerdal	Rossön
Hoting	Dorotea
Gäddede	Junsele
	Strömsund

Nästa nummer: Juli 2007

Fågelbergets exklusiva Gårdschark

Högt uppe på berget hittar vi Sören Lundgren, ägare av den pittoreska Gårdscharken. Här framställs utsökt parmaskinka, rökt korv av ren och älg. Samt rökt kött från killing och lamm.

För sju år sedan började Sören Lundgren sätta sina planer i verket. Han ville bygga en Gårdschark med butik i Fågelberget. Tyvärr drabbades han av en olycka, där han miste ena ögat, och hans planer stannade upp för en tid. Men året därpå återupptog han arbetet och så småningom började han framställa rökta delikatesser. Det dröjde inte länge förrän han hade kunder över hela landet. Och med Sörens skicklighet inom branschen blev han också uppmärksammad utanför landets gränser. Marknaden sväller och därmed kundkretsen.

-Mina kunder är från Småland i söder till Kiruna i norr. Jag framställer lufttorkad och kallrökt skinka, så kallad parmaskinka, korv och annat rökt. Färsivaror av gris köper jag från Turbogrisen på Öhn. Älgekött tar jag från Eliassons slakteri i Nagasjön. Men råvarorna kommer också från ren och get, framhåller Lundgren.

Smakar exklusivt

Kött från get är kanske inte så vanligt. Men rökt killing smakar lite som rådjur och är en riktig delikatess. Efterfrågan av godbitarna från Fågelbergets Gårdschark har ökat i sådan takt att nu är det dags för utbyggnad.

-Det börjar bli lite trångt och därför kommer jag bygga ut. Det är förvånansvärt många som hittar hit till gårdsbutiken på berget. Till jul är presentkartongen med delikatesser storsäljaren. En enkel och smakfull gåva för dem som har julklappsbekymmer. Jag besöker många marknader där jag får en stor kundkrets. Mina leveranser går också till delikatessbutiker i Göteborg och Gävle, säger Sören Lundgren.

Ryktet om Fågelbergets goda produkter spred sig och snart kom önskemål att Sören skulle hålla kurser. Till och med personer från England hörde av sig för att lära den ädla konsten att tillverka rökta och torkade produkter.

-Ja, det stämmer. Förutom att jag har kurser här på gården har jag också varit i England en gång. Många engelsmän är intresserade av att lära hur man förfar med en råvara till

färdig produkt. Det var några riktigt roliga dagar, avslutar Lundgren.



Sören Lundgrens kallrökta produkter är en delikatess.

Föllinge Slöjd

Föllinge Slöjd är en gammal förening med 43 år på nacken. Tack vare ideella arbetsinsatser så lever den vidare.

Nu stundar högsäsong för Föllinge Slöjd och tempot stiger hos de damer som jobbar i affären. Av erfarenhet vet man att hem-

slöjd lockar, inte minst turister. Tack vare energiska människor med ideella insatser så hålls den fina butiken igång. Året om, sommar som vinter. Marianne Hallsten är ordförande och hon framhåller att visst går verksamheten runt, men inte just mycket mera. Många är glada att butiken och vävstugan finns då den fyller en social funktion i byn. Det finns många hemslöjdare i bygden som lämnar in sina alster till försäljning.

-Vi vill värna om bygdens hemslöjdare, så står det i gamla stadgar. De flesta alster kommer från slöjdare i dom här trakterna. Vi får in mycket stickat, virkat, broderat och vävt. Någon jobbar med keramik medan andra är duktiga på att snida i trä. Det känns roligt att vi kan ta emot deras slöjdalster till försäljning, säger Hallsten.

en framstående målare som hette Hans Andersson. Han gjorde många vackra vägg- och takmålningar. En av hans målningar kom att bli den kända Föllingebården som vävdades upp till linneduk och som också finns i tryck.

-Förutom Föllingeduken har vi den välkända Föllingevanten där upphovskvinnan var Britta Edlund, Axelåsmoarna, född 1850. Den stickas fortfarande och finns hos oss. En fantastiskt vacker mönsterstickad vante som är efterfrågad, framhåller Marianne.

Här i butiken finns väldigt många välgjorda och vackra handarbeten och försäljningen visar på uppgång.

-Omsättningen har ökat under åren och det snurrar på tack vare allt ideellt arbete. Vi har öppet året om där jul och sommar är högsäsonger. Vi säljer också material till handarbeten och storsäljaren är faktiskt garn. Det har blivit populärt igen att sticka och det märker vi av, säger Marianne och tillägger.

-Men vi skulle behöva flera som engagerar sig för att Föllinge Slöjd skall utvecklas och leva vidare, framhåller hon. ■



Två av entusiasterna i föreningen. Från vänster Gun Marie Nilsson och Marianne Hallsten med två vackra alster från bygden.

Föllingeduken

På 1920-talet fanns i Föllinge

En värld i harmoni

Välkommen till gården Röningen norr om Skärvången med café och handelsbod. En plats för livsnjutare. Inget Drive-In ställe direkt. Här skall man ta god tid på sig och bara koppla av.

Anna Almqvist och Magnus Klingbjör hittade drömmästället i Norra Skärvången. Nu driver de café och handelsbod med ekologiska varor på den gamla gården. De flyttade från Gävle för två år sedan och de är rörande överens om att "aldrig mera stan".

-Här hittade vi det perfekta stället. Här finns friheten som är mycket mera värt än pengar. Den känslan vill vi dela med oss av. När vi har våra gäster, vill vi få dem att stanna upp för ett tag och bara koppla av. Vi vill inte ha något Drive-In ställe där gästerna i all hast slänger i sig en fika för att sedan åka vidare. Vi vill få folk att varva ner, stänga mobilen och bara koppla av, framhåller Anna och Magnus.

Gården Röningen med café och handelsbod är en upplevelse. Det vackra 1800-talshuset med originaltapeter, kakelugn och breda golvplank är något betydligt mera än ett vanligt café. Sevärt i allra högsta grad.

Hållbar framtid

Hit kommer ofta små sällskap, familjer och hemvändare.

-Förra sommaren hade vi underhållning med levande musik, durspel och fiol. Och en ljusfest i höstas för att ta farväl av sommaren. Det kommer vi att arrangera igen för det blev väldigt uppskattat, berättar Magnus.

På gården finns höns och får med små lamm. Att känna doften från skog och äng ger även den mest stressade en avkopplande känsla.

-Vi är riktiga livsnjutare och vill gärna se att andra också får uppleva en stunds avkoppling. Allt flera vill komma hit, just för den lugnande miljön. De köper fika, handlar i vår lilla handelsbod och tar god tid på sig. Tar en promenad ute på ängen och tittar på djuren. Sommaren här är en idyll,

framhåller de.

Varorna i handelsboden är ekologiska, med tanke på människan och miljön. Folk börjar tänka allt mera på vad de äter och på en hållbar framtid.

-Kom in och bli inspirerad av ett långsammare liv där tiden inte spelar så stor roll. Här finns plats för njutning, avslutar Anna och Magnus.



Anna och Magnus hälsar välkommen till gården Röningen med café och handelsbod.

SÅ MYCKET MER ÄN VISITKORT!

Hos Visitkort.se i Strömsund får du hjälp med dina trycksaker. Vi har idag över 4000 kunder över hela landet. I Strömsund har vi snart 200 företag och föreningar som anlitat oss för tryck och reklam. På Visitkort.se är vi idag 10 personer som är sysselsatta med reklam och trycksaker. Hos oss får du en egen grafiker som lär känna dig och dina behov. Vi har egen maskinpark och trycker nästan allt här i Strömsund.

TRYCKSAKER

- Kvant med tryck
- Visitkort
- Färgkopiering
- Broschyrer
- Medlemskort
- Kvittsböcker
- Fiskekort
- Dekaler
- Almanackor
- Korrespondenskort
- Presentkort
- m.m.

STORBILDSTRYCK

- Bandreoler
- Affischer
- Roll ups
- Vagnar

EFTERBEHANDLING

- Hållning
- Vikning / bågning
- Laminering
- Spiralbindning

REKLAM

- Design av trycksaker och reklam
- Annonsdesign
- Logotypdesign
- Informationsmonter (barners)

DIREKTREKLAM

- Adresserad direktreklam
- Adresserad direktreklam
- Adressering
- Kuvertering

INTERNET

- Hemsidor: ändring, uppdatering eller nyproduktion
- Sökmotoroptimering: vi hjälper dig att synas på nätet

VISITKORT.SE JÄRNVÄGSGATAN 20 833 35 STRÖMSUND
Tel 0670-611150 E-post: info@visitkort.se Hemsida: www.visitkort.se

GRATIS



trådlös telefon

bordstermometer

Beställ trycksaker för minst 1500kr så får du en trådlös telefon eller en trådlös bordstermometer på köpet! Beställer du för minst 3000kr så får du båda, helt utan extra kostnad! Läs mer om erbjudandet på vår hemsida!

Erbjudandet kan ej kombineras med annat erbjudande och gäller så länge lagrat råder, dock senast 2007-07-31. Summer angivna exkl. moms.

Centralt mitt i skogen

Röåns Möbler gör en lockande marknadsföring. Vad kan man hitta mitt i skogen som är centralt. Det måste upplevas.

Färden går både på krokiga och smala vägar för att komma till händelsernas centrum, Röåns Möbler. Ett riktigt kändisställe. Hit kommer folk med både bil och buss. Alla blir lika hänfödda när de kommer till den stora möbelhallen i flera plan. Syskonen Ingalill Rönnberg och Tommy Westerlund driver företaget som de tog över efter sin far Ingvar 1995. Men allt började egentligen för mer än 50 år sedan då Röåns Möbler startade. På den tiden var alla småbyar runt Röån utanför Junsele rikt befolkade. Det var under de stora kraftverksbyggenas tid och många hem skulle möbleras med några pinnstolar, köksbord och bäddsoffa. Idag har befolkningen minskat dramatiskt och i Röån finns mindre än 20 hushåll. Men det hindrar inte möbelaffären i byn från att expandera.

Växande företag

Tommy Westerlund berättar att möbelhallen har byggts ut nio gånger och omsättningen bara växer. Det breda företagstänket ger folk möjligheter att handla. Oavsett ålder eller ekonomi så finns möbler som passar.

-Vi har möbler för alla, ung som äldre. Gedigna möbler som kunden får betala lite mera för och så finns möbler av enklare variant. Eftersom vi inte är med i någon möbelkedja, vi är helt fristående, så väljer vi själva och blir inte styrda. Det finns

en fingertoppskänsla för vad som är bra och då blir det också rätt trivsel i butiken, förklarar Westerlund.

Han berättar att de vinner kunder genom att de är "annorlunda på ett annorlunda vis". Allt blir en enda stor överraskning när folk kommer in. Här finns allt mellan himmel och jord. Samma kunder återkommer, vilket tyder på att de är nöjda. Här finns tid och plats för ett trevligt bemötande.

Imponerar i allt

Under reportagets gång anländer en busslast från Anundsjö med 40 personer. Samtliga blir lika överrumplade när de kommer in i butiken. Ögonen blir stora som

tefat när de tittar in. En av kunderna utbrister:

-Jag är verkligen imponerad. Något sådant kan man aldrig hitta i Stockholm. Vilket sortiment!

Här finns allting man kan önska säger Tommy Westerlund.

-Vi är möbelhandels

diversehandel. Det går inte att gå in för en speciell nisch med ett visst sortiment utan det är bredden som lockar. Vi har också fått lovord om vår goda service, säger han och fortsätter.

-Vi levererar direkt till kunden utan någon extra kostnad på en radie av 10 mil. Varorna bär vi in, monterar ibland upp dem och emballaget tar vi tillbaka, säger Tommy.

Företaget Röåns Möbler Centralt mitt i skogen, omsatte under fjolåret 10 miljoner kronor.



Tommy Westerlund visar en härlig stol i skinn med fotpall.

Lätta på parkeringstrycket!



Med lite disciplin och eftertanke skall flera parkeringsplatser frigöras i centrala Strömsund. Jörgen Pettersson, Strömsunds kommun, tar problemet på allvar.

Parkeringsproblemen i centrala Strömsund går aldrig ur tiden. Flera nya parkeringsplatser har byggts i Strömsund under senare år. Så vad är problemet?

-Det är platser i centrum som saknas. Folk kör varv på varv runt byn för att hitta en lämplig plats. Parkeringen på torget blir snabbt fullproppat och samma sak efter Storgatan. Det är ett stort problem som drabbar oss köpmän, säger Anders Harlin på Simonsons Handelsbod.

Jörgen Pettersson Strömsunds kommun är ansvarig i frågan.

-Vi vet att det finns önskemål om flera centrala parkeringsplatser. Vi har successivt gjort utbyggnad med ungefär 45 nya platser. Men givetvis finns de inte alldeles i centrum. Där finns inte plats för flera, vi kan ju inte börja riva fastigheter för att bereda plats, säger Pettersson.

Men han kommer i alla fall med förslag till förbättring.

-Jag kommer gå ut med en uppmaning till anställda på kommunkontoret, kontorsfolk och affärsidkare i centrum att undvika ta upp parkeringsplatser efter Storgatan eller torget. Det vore önskvärt att de som hyr plats i parkeringshuset även sommartid parkerar bilen där och inte ute på gatan. Och de som inte har plats i parkeringshuset kanske kan parkera en bit utanför själva centrum. Då har vi genast frigjort ett stort antal parkeringsplatser, någon annan lösning finns inte nu, framhåller Pettersson.

DOLLAREFFEKTEN I STRÖMSUND

Nu börjar köpmännen i Strömsund kunna avläsa effekten av Dollarstore. För vissa blev etableringen ett uppsving men för andra uteblev effekten.

När portarna till Dollarstore slogs upp inför julruschen drabbades vissa företag riktigt negativt. Försäljningen blev vikande, framför allt hos affärer med typiska julklappsprylar. Men Dollarstore blev också ett lyft hos många.



*Adrian Persson,
Present o Handarbetsboden*

-Jag har inte märkt några positiva effekter. Vissa varor som presenter, leksaker och husgeråd har helt slutat att säljas. Vilket gjort att jag kommer att strukturera om företaget och satsa ytterligare på profil och arbetskläder. Samt att jag köpt in en brodyrmaskin och ett transfertryckeri för att öka servicen till företag.



*Jennie Höglén,
Strömsunds Lek och Papper*

- Vi tog över affären för två år sedan och givetvis kändes det tungt med så hård konkurrens. När julhandeln drog igång då insåg jag att konkurrensen inte var något hot. De flesta som köper något till barnen vill ha märkesvaror med hög kvalitet. Därmed har jag en säker kundkrets, men jag befarar att barnfamiljer som kommer till Campingen inte åker till leksaksaffären för att handla, utan går till Dollarstore.



*Helen Jönsson
Helens Kläder*

-Mycket positivt med Dollarstore, de har lockat många nya kunder till Strömsund. Det har jag märkt i min affär. Många ansikten som jag aldrig tidigare sett. Några har framfört att nu har de upptäckt Strömsund. Det är väl något vi kan glädjas åt.



*Anders Harlén
Simonsons Handelsbod*

-Mixen i försäljningen har blivit en annan. Men jag ser inga radikala förändringar. Jag vet inte hur det slår förrän vi gjort bokslut. Vi förlorar i försäljning av specialvaror men säljer däremot mera charkvaror nu och fiket har fått ett uppsving. Dollarstore ville gå med i Köpmanna och därmed har vi gemensamt sökt en lösning som kan gynna samtliga parter.



*Jörgen Olofsson
Konsum*

-Jag har bytt ut en hel del av mitt sortiment. Specialvaror har ersatts med ett bredare sortiment av matvaror. Visst går det byta sortiment för att hålla försäljningssiffrorna uppe. Men frågan är hur effekterna blir när många affärer måste göra samma sak.



*Carola Nordström
Varuhuschef Dollarstore*

-Kundantalet ökar undan för undan och allt flera långväga. Många från Norge, Sturman, Sorsele, Östersund, för att nämna några. Nu närmast väntar vi en fullbokad buss från Vilhelmina. Storsäljare är godis, gardiner, engångsartiklar och husgeråd. Jag upplever att många av dessa kunder också åker in till centrum.

Soligt för Köpmännen



Åse Ehnberg hade just det där lilla extra, som Eva Nöckleby och Ingrid Jonsson föll för. I bakgrunden Eskil Ehnberg.

Att Strömsund har köptrogna kunder visar sig allt mera. Under Köpmannamarknaden lyste solen i kapp med både köpmän och kunder. Folkvimlet och vidöppna plånböcker visar att handeln går bra.

Marknadsstånden stod täta och de flesta gjorde bra affärer under Köpmannamarknaden. En solfylld lördag där miljön och doften av nygrillat påminde om sydliga nejder. Folksorl och dragspelsmusik var ett härligt inslag. Bara glada miner för dagen.

Kerstin Holmberg, Skocentralen, var mer än nöjd. Hon och hennes medhjälpare Monica Rislund, Kicki Sjöberg och Kicki Elverum sålde skor på löpande band. Foppatoffeln var dagens dragplåster. Monica vet att under marknadsdagen blir det ett ordentligt uppsving i försäljningen.

-Vi hade mycket kunder både i butiken och

ute. Nu sålde vi en kopia av Foppatoffeln för 100 kronor paret och det var ju uppskattat. Vi hade dessutom 20 % på samtliga skor och väskor. Det syns att folk har vant sig vid att när det är marknad då kommer många fina överraskningar, uppger Monica.

Nu gnuggar köpmännen händerna inför kommande turisttillströmning. I första hand rör det sig om norrmän.

-Norrmännen är både köpstarka och köptrogna, säger Monica Rislund. Vi ser också att ortens folk handlar allt mera på plats. Dessutom har vi mycket nya kunder utifrån, som vi aldrig sett tidigare. Våra varor är uppskattade och kunderna är nöjda med vårt breda sortiment, framhåller hon.

Bertil Sjölin, Ollanders Vulk, tyckte dagen var alldeles för varm.

-Men annars är det väl rätt så bra. Vi visar i alla fall att vi finns och vad vi har, framhåller han.

Här var det fyrhjuling och åkgräsklippare men även vanliga handklippare som visades. Det märktes att vi står inför sommar och gräsklippning, för åkklipparen var attraktiv.

Men handlar folk under marknadsdagen eller går de bara och tittar?

-Vi säljer inte så många maskiner just under marknadsdagen men folk tycker det är roligt att titta och diskutera. Däremot så återkommer flera av dem till butiken några dagar efteråt och vet vad de vill ha. Samma sak är det när vi visar skotrar på vintern. Affär blir det oftast lite senare när folk funderat färdigt, säger Sjölin.

Åse Ehnberg är ordförande för köpmännen och driver företaget Jordemors Keramik. Hon gillade dagens trängsel och folks nyfikenhet på varorna. Det var mycket som lockade av alla hennes egentillverkade alster. Ordförandeskapet för köpmännen tycker hon känns som en utmaning. Där hon vill jobba för nytänkande och framtidstro.



Bertil Sjölin från Ollanders visade det senaste inom fyrhjuling och gräsklippare för Jon Perjons, Dalafloa.



Kerstin Holmberg, Skocentralen, hade fullt upp att fylla på med Foppaskon. Efterfrågan var större än hon kunde ana.



Vad vore en marknad utan en kolbulle och dragspelsmusik? Clas-Göran Sundqvist vid stekpannan och Kjell-Ivar Pettersson "Tjärnmyrbergarn" stod för musiken.

Hotings Metallprodukter

Här är det byggnadssmide och lego-tillverkning som är huvudsysslan. Därutöver är uppdragen mångskiftande. Inte minst på grund av företagets kompetens inom svets teknik.

Ägarna Nils Nilsson och Kenth Dahlgren startade företaget i början av juni 1995. Manskapet har med åren fördubblats och arbetsuppgifterna växlar i de stora industrilokalerna i Hoting. Det mesta arbetet utförs åt Mählers i Rossön men uppdragen från andra håll saknas givetvis inte.

-I huvudsak är det plogutrustning vi jobbar med. Men vi har också en hel del arbeten åt Jämtlands Värme, skötsel och drift av panncentraler. I Strömsund har vi gjort stora jobb åt kommunen, bland annat bassängjobb och byggsmede vid reparation på Saga. I Dorotea byggde vi en stor Carport i stålkonstruktion, för att nämna något, berättar ägarna.

I företaget finns duktiga yrkesmän med bred kompetens.

-Vi arbetar mycket med plåtbearbetning, svarvning och fräsning med konventionell utrustning. Mycket reparationsarbeten av aluminiumföremål, berättar de.

Sysslorna varierar

Vid besöket hos Hotings Metallprodukter



Ägarna Nils Nilsson och Kenth Dahlgren är nöjda med företagets utveckling.

finns Nils Nilsson nere i pannrummet på skolan. Han gör en genomgående kontroll och service av hela panncentralen. På uppdrag av Jämtlands Värme. En syssla som både Nilsson och Dahlgren är väl inarbetade på.

-Fjärrvärmens i Hoting byggdes 1997 och därefter ansvarar vi för skötsel och underhåll. Det innebär att vi också har jourtjänst. Med åren har vi fått allt mer att göra och det är givetvis bra. Men så håller vi ju på med allt

möjligt också, förklarar de.

Just nu är det full flyttrusch som råder i de nya lokalerna på Industriområdet vid södra infarten till Hotings samhälle.

-Nu har vi svängrum. Lokalerna är på 1.000 m² som vi hyr av Hoting Fastigheter. Här finns förutom en väl tilltagen verkstad både fikarum och kontor, berättar Nilsson och Dahlgren.

Vi behöver dina glasögon!

Rotary Strömsund har ett samarbete med Vision for all, som är en svensk hjälporganisation. De samlar in avlagda glasögon för att hjälpa synskadade människor i U-länder.

Nu behöver vi Din hjälp.

Har du glasögon undanlagda, som inte används, så är vi verkligen tacksamma om du vill skänka dem till vår insamling. Det finns en låda på Simonsons Handelsbod i Strömsund, där du kan lägga dem.

Under hösten åker Optiker ut från hjälporganisationen med glasögon som samlats in. Där på plats kommer de att provas ut för att ge människor möjlighet till bättre syn. Vi tar emot ditt bidrag med stor tacksamhet.

Har du frågor ring Rotary Strömsund
Barbro Ericson 0730 424 116

billigakuvert.se

SVERIGES BILLIGASTE KUVERT MED TRYCK!

500st C5 kuvert från

inklusive enfärgstryck

390,-

500st C4 kuvert från

inklusive enfärgstryck

490,-

Originalavgift tillkommer. Se vår hemsida för mer information. Priser angivna exkl. moms.

Billigakuvert.se Tel.08-207001 Info@billigakuvert.se

Hammerdals Betong - tung på marknaden

Företaget går i generationer och blir bara starkare och vitalare med åren. Robert Färdvall är den tredje generationen som driver det växande företaget i Hammerdal.

Hammerdals Betonggjuteri är ett familjeföretag som grundades redan 1948 av Robert Färdvalls farfar. Idag är efterfrågan lite annat än vad det var för nästan 60 år sedan. Nu är det husblock som är den stora säljaren. Efterfrågan på rör har däremot minskat något i takt med att de statliga och kommunala investeringarna i länet minskat.

-Jag tog över efter min far 1994 och fram till 1998 tillverkade vi i huvudsak vägtrummor, vatten- och avloppssystem. Efterfrågan på husblock ökar allt mera och vi har fullt ös året om. Det mesta av konstruktionsarbetet köper vi in från externt konstruktörer och en del ritar vi själva, berättar Färdvall.

Företaget har 13 anställda, men ingen kvinna så långt ögat når. Jag tror att den allmänna uppfattningen är att detta är en tung industri med många tunga lyft och att den därför inte lämpar sig för kvinnor.

-Idag är det moderna redskap

och lyftkranar som gör det tunga jobbet. Jag tror och hoppas att kvinnor i större omfattning kommer att söka sig till vår industri i framtiden, säger han.

Påkostade byggen

Leveranserna går till Stockholm, Göteborg, Karlstad och Sundsvall. Halva

volymen går inom Jämtlands län. Det är block till hyreshus, ladugårdar och andra byggnader. En av de mest påkostade satsningarna är ytbehandlade husblock med Offerdalsskiffer. En byggnad som väcker uppseende.

-Ja, vi har bland annat levererat den typen av block och byggt upp en ladugård på Lejdagård i Tandsbyn. Till ett yngre par som ville satsa ordentligt, säger Robert Färdvall.

Hammerdals Betonggjuteri har flera stora kunder. Bland annat Banverket och Vägverket samt flera stora byggföretag som jobbar som entreprenörer. Här tillverkas också den populära jordkällaren "Jordis". Den ingår i en serietillverkning men är en liten del av den totala tillverkningen. Företaget har egen grustäkt och eget åkeri. I fjol redovisades en omsättning på 17 miljoner kronor. För innevarande år är ribban satt till 19 miljoner.

-Det går bra för oss. Vi har duktiga och pålitliga medarbetare, som vet vad som skall göras. Vårt varumärke är väletablerat på marknaden och om byggkonjunkturen håller i sig så har vi anledning tro att vårt företag kommer att utvecklas väl framöver, känner Robert Färdvall.



Robert Färdvall är nöjd över sina medarbetare. Här tillsammans med fr v Mats Fängström Hallviken och knästående Göran Karlsson Strömsund



Thaimat en succé på Campingen

Den goda maten lagar Noan och Nan själva. Thailändsk mat är en riktig läckerhet och den lockar gäster till Campingkiosken.

Sommaren är här och Campingkiosken på Näsvisen Strömsund har öppnat. Här serveras både lunch och "Minigolfmålet". Nytt för året.

Förutom husmanskost serveras Thailändsk mat två dagar i veckan, torsdag och fredag. Dessutom erbjuds en familjevariant, "minigolfmålet".

Vad är det?

-Det är en familjemeny. Då serverar vi hamburgare, strips, sallad och dricka. Därefter får familjen gå ut på en minigolfrunda och avsluta med kaffe och glass. När det är bra väder kommer många för att spela minigolf. Därför har vi kombinerat en måltid med spelet, förklarar Nan.

Högsäsongen med köande matgäster har inte kommit igång än. Då passar ortsborna på att åka till Näsvisen för att äta en god bit mat i lugn och ro.

-Nan, som var en av arrendatorerna av Campingkiosken i fjol, vet att det blir full fart inom kort. Då kommer hela uteserveringen att vara fylld av gäster. Förutom matservering finns givetvis allt från glass och godis till snabbmat. ■

Skidföre året om hos Ove i Rossön

Innan sommaren är över skall jag ha sålt minst 50 par längdåkningsskidor. Tro det eller ej, men så skall det bli, utlovar Ove Bryntesson Rossöns Sport.

Det är ingen överdrift och tillstå att man blir lätt imponerad av Ove Bryntessons framfart och företagsamhet. Han är övertygad om att kunna sälja löparskidor trots sommar och barmark. Om det ändå hade rört sig om rullskidor, men så är icke fallet. Han säljer skidor till kunder över hela Sverige. Klubben Glosäng utanför Växjö köpte förra säsongen 20 par skateskidor till föreningens ungdomar. Det gäller att vara anpassningsbar affärsman för att klara den hårda konkurrensen med verksamhet i Rossöns lilla by.

-Jag är oerhört intresserad av både sport och försäljning. Jag har varit fotbollstränare i 20 år och skidor har också legat mig varmt om hjärtat. Eftersom jag skaffat ett bra kontaktnät så har jag en oerhört bred kundkrets. I vinter levererade jag till och med skidor till Osby i sydligaste Sverige. Just nu pratade jag med en person på telefon som beställde ett par skidor. Jag har gett mig tusan på att sälja minst 50 par längdskidor innan vintern kommer. Ett mål jag satt upp, bara för min egen skull. Skidfolk, motionärer och tävlingsåkare, vet att jag har bra priser och bra kvalitet och de vill säkerställa sig om att få skidor-



Det känns som Ove Bryntesson har skidsäsong året om. Telefonsamtalen vittnar om det.

na i tid, förklarar Ove Bryntesson.

Givetvis skulle det vara en omöjlighet att överleva som sporthandlare i Rossön om inte den stora kundkretsen fanns utanför byn.

Högsäsong

Vintermånaderna är naturligtvis högsäsong. Då arrangeras skidträffar, som oftast sker under helgerna. Är det på hemmaplan eller i närheten blir det kvällsträffar.

-Jag reser ut ungefär 15 gånger per säsong. Vi hade första skidträffen med fullt skidföre i början av november i fjol och då var vi i Offerdal. Det är ju vintern man klarar sig bäst på, uppger Ove.

Försäljningen av skidor ligger på upp emot 800 par per säsong. Givetvis är det priset som styr men man bortser heller inte från kvalitén. Nöjda kunder återkommer år efter år och under högsäsong håller affären söndagsöppet. Nu under sommarperioden är det fiske och marknader som lockar.

-Vi försöker anpassa vårt sortiment så det är snurr året om. Intresset för fiske är stort hos många människor och det kommer inbjudningar till olika marknader. Det är trevligt att komma ut på dem, men vi åker bara dit det inte finns någon annan som säljer. Man måste variera sig och hitta något nytt för varje säsong, framhåller Ove Bryntesson och tillägger.

-Jag började med affären 1973 men sålde den efter några år för att jobba som vaktmästare. Något som blev väldigt kortvarigt. Jag kände att det var inget som passade mig och 1988 köpte jag tillbaka affären igen och det ångrar jag inte. Det här gillar jag, avslutar han.

Framtid i Fjällsjö

När samhällsstrukturen förändras med försämrad ekonomi och service, då rycker de ideella krafterna in. Ett exempel är Utvecklingsgruppen Fjällsjö Framtid i Backe.

På byakontoret i Backe finner vi Carl-Axel Östman och föreningens ordförande Jan Holmberg som berättar hur mycket utvecklingsgruppen betyder för bygden. Mycket har hänt i Backe under åren. Negativa saker har vänts till något positivt. En av bygdens stolthet är givetvis allaktivitetshallen som invigdes i fjol höst. Skolungdomarna pratar inte längre om att absolut flytta, utan de vill vara kvar i Backe. Dessutom har företagandet fått en positiv utveckling.

-Utvecklingsgruppen Fjällsjö Framtid bildades 1985 och syftet var just att främja bygdens utveckling. Ett samarbete med Länsstyrelsen, Landstinget och kommunen.

Föreningen arbetar inom Fjällsjöområdet med nyföretagande, serviceverksamhet och bostäder, berättar Holmberg som tillägger.

-Här på byakontoret kan vi hjälpa både privata och företag med dataservice och kopiering. Vi har trådlöst bredband så den som vill kan ta med egen dator och hyra in sig, uppger han.

Service viktig

Man får inte glömma betydelsen av bra service. När företag ser sig om efter nya platser att etablera sig på så är samhällsservicen betydelsefull.

-Hittills gör vi punktinsatser åt företag men andemeningen är att serva privatpersoner, förklarar Östman.



Fr.v Jan Holmberg och Carl-Axel Östman

Till byakontoret kommer folk för att betala fakturor via Internet. De som är kunniga gör det själva och andra får hjälp. Carl-Axel Östman åker även ut till kunder när de vill ha hjälp med nätuppkoppling. För att erbjuda möjlighet till modern teknik så krävs också support. Det främjar en god utveckling.

Östmans Skogsentreprenad

I Doroteaskogarna återfinns vi det genuina företaget Östmans Skogsentreprenad AB. Ett företag med hög ålder och väl meriterade medarbetare. Här jobbar till och med Lappmarkens vassaste kranförare.

Skogen är vårt gröna guld och där vill man både bo och jobba. Folket i Dorotea är inget undantag. Här jobbar skogsentreprenörer med avverkning, gallring och markberedning. Det blir ett möte med Staffan Östman som är VD för Östmans Skogsentreprenad AB och hans glada gäng.

-Företaget startade 1972 som enskild firma och 1992 övergick den till aktiebolag. Vi jobbar med slutavverkning och vår största kund är Svea skog, berättar Staffan Östman.

Företaget har fem anställda och en underentreprenör med två anställda. Maskinparken är imponerande och gruppen har specialiserat sig på avverkning. Här finns tillgång till skördare, skotare, lastare, lastbil och grävmaskin.

-Visst är det gott om maskiner och vi behöver dem, allihopa. Förutom avverkning

och skotning så sköter vi snöröjning och grustransporter på uppdrag. Vi har också färdigkliven ved till försäljning i storförpackning på 1 m³, förklarar Östman.

Gediget arbete

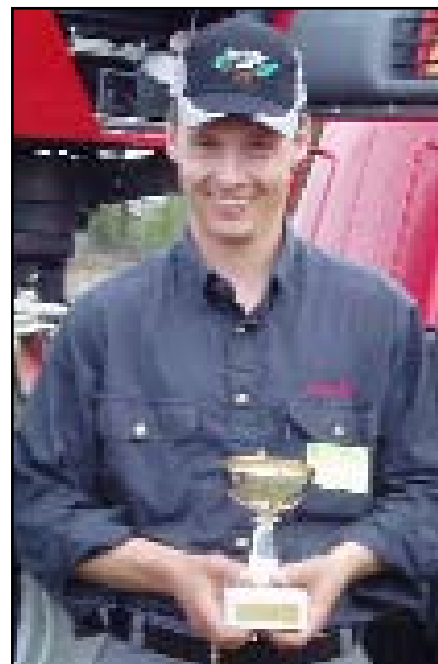
Den väl sammansatta gruppen har uppdrag både hos privatpersoner och företag. Kunderna vet att Östmans Skogsentreprenad AB har många års erfarenhet och kunskap inom området.

-Det är klart, att eftersom företaget har funnits så pass länge så finns en lång och gedigen erfarenhet. Vi kan ju skryta med en 30-årig branscherfarenhet och de som jobbar kan sin sak. En av våra underentreprenörer som kör skotare, Erik Norrman, blev ju utsedd till Lappmarkens vassaste kranförare vid kranförartävlingen på årets Inlandsmässa, berättar Staffan stolt.

För många i glesbygd är skogsbruket något man vill satsa på. Förutsättningarna finns att få jobb, något så när på hemmaplan. Att tänka tanken att behöva flytta från sin trygga glesbygdssort till storstan avskräcker många.

-De allra flesta av oss vill bo här, i närhet-

en av naturen. Vi har tillgång till jakt och fiske. Här kan vi koppla av i en lugn miljö. Det är värt väldigt mycket, framhåller Staffan Östman Dorotea.



Erik, Lappmarkens vassaste kranförare.

Bild: Privat

**KONTORS
DATOR.se**

**NY DATOR TILL
KONTORET?**

3200+ AMD processor
512 Mb RAM minne
80 Gb hårddisk

2590.-
Exkl.moms

www.kontorsdator.se
info@kontorsdator.se

Förbättra likviditeten med våra företagstjänster!

Fakturaköp

- Kapital frigörs snabbt och likviditeten förbättras. Betalt inom 24 timmar.
- Krediten är flexibel och följer försäljningen
- Dina fordringar prioriteras och din administration förenklas.

Kontakta oss redan idag!

Tfn: 08-20 99 13 • E-post: factoring.stockholm@resurs.se

www.resurs.se

**RESURS
BANK**

Det är lite mystik över den gamla smedjan i Gåxsjö. Vid ässjan jobbar Susanna Bäckström och storsläggan svingar hon för full kraft. Nu är det fråga om konst.

Med blåstället på och verktyg i högsta hugg, då trivs konstsmiden Susanna Bäckström. Hon befinner sig i smedjan där hon bedrivit verksamhet i 7 år. Här inne låter hon fantasin flöda och hon får utlopp för sina innersta känslor. Det är fart på den här unga tjejen som redan gjort sig ett namn bland konstsmider. Visst känns det lite speciellt att möta en kvinnlig smed. Överhuvudtaget är det rätt ovanligt med smeder idag.

-Jag har nog lite av det här i blodet. Det finns flera guldsmeder i min släkt. Att jobba med konstsmide är jätteroligt där kan jag forma saker efter mina egna idéer. Just nu har jag gjort klart två stora golvljusstakar till Hammerdals kyrka. Jag tillverkar fruktskålar och ljuslyktor samt väggdekoration i konstsmide. Men jag tillverkar också nyttoföremål, berättar hon.

I utställningshallen ser man hur hennes fantasi har bildat mönster. Här hänger vackra takarmaturer och flera av hennes speciella konstverk. Allt från motiv av hästar till människor och andra fantasifulla



Konstgjort i en smedja

motiv. I ett av rummen finner vi en grind som Susanna har smitt. Den är givetvis extra tilldragande med dess form och funktion.

Hon har nämligen tillverkat en konstruktion som gör att grinden stänger sig själv.

Egen dräng

-Förr i tiden fanns alltid släggdrängar i en smedja. Eftersom jag inte har någon dräng så fick jag konstruera och bygga en. Många gånger behöver man både tre och fyra armar för att klara ett jobb och då kommer min egen konstruerade släggdräng till användning, berättar Susanna och demonstrerar hur den fungerar.

Denna konstnärliga tjej kommer från Frösön. Hon gick konstskola och där efter utbildade hon sig till konstsmid på Stenebyskolan Dals Långed. När hon hörde att smedjan i Gåxsjö stod tom då blev frestelsen stor. Hon beslutade sig för att flytta dit och få liv i smedjan igen.

-Sista veckan i juli har jag Öppet hus. Ett samarrangemang med möbelsnickare Leif Jonsson från Håxås och Raftsjöhöjdens gårdsmejeri. Då kan folk besöka oss, var och en på sin plats, avslutar Susanna Bäckström.



Om utskriften inte blir riktigt fin, behövs nytt bränsle i din maskin!

Office i Östersund är din kompletta leverantör av kontorsmaskiner. Förutom maskinerna lagerför vi även allt förbrukningsmateriel som behövs. Hyllorna på vår "mack" är fyllda med bränsle till din maskin.

Berätta vad du behöver så plockar vi fram rätt tillbehör till din maskin. Välkommen in till vår kompletta depå.

Hagvägen 15
Östersund
Tel 063-55 10 50
Fax 063-55 10 64
info@officeab.se

office

DOCUMENT

HELT ENKELT LITE BÄTTRE

**DU VILL STARTA FÖRETAG
MEN BANKEN SÄGER NEJ!
Så ordnar du pengar.
- Läs i nästa nummer!**