



Näringslivsnytt

i Ludvika kommun

Information om näringslivet i Ludvika kommun - Nummer 5 - Juni - 2022

Näringslivschefen har ordet

En sommar full av möjligheter

Det börjar redan kännas länge sedan som pandemin gjorde dagliga intrång i vårt sociala liv, med oerhörda begränsningar på hur vi möttes och interagerade både i privat- och arbetslivet. Vid närmare eftertanke så inser jag att det här ju är första sommaren på ett par år som vi faktiskt är helt utan restriktioner och där vi har möjligheten att umgås obehindrat både inne och ute.

Förhoppningsvis erbjuder sommaren ett sådant väder som gör att utevistelse blir möjlig för restaurang- och cafébesökare. Det är ju ändå det som hör den här årstiden till. Uteserveringarna är laddade för att ta emot massor av hungriga gäster från när och fjärran. Hammarbacken sprudlar av aktivitet med Väffelbruket, Knivveckan och ett välbesökt Skuthamn. För campinggäster står Råfsnäsgränden redo att ta emot och golfsugna kan besöka ett ständigt växande Hagge golfklubb.

Ja, det är bara ett axplock av allt som går att göra i Ludvika kommun under sommaren. Besök gärna kommunens webbplats eller Facebooksida för att ta del av aktuell information. Visit Dalarna har också en bra aktivitetskalender att följa.

Jag vill passa på att önska alla en riktigt trevlig sommar! Njut av sommarvädret och gör spännande utflykter i närområdet när andan faller på. Nu har vi också möjligheten att spara några av Borlängeresorna när utbudet av handel växer i kommunen. Centrum och Lyviksberget har båda sin charm och det bästa blir när man kombinerar de två.

Ha det bäst!

Erik Odens
Näringslivschef i
Ludvika kommun



Efterlängtat bygge blir stort lyft

Till hösten står nybygget klart, samtidigt som...

Åh, det där vet du redan.

Per Lodén och Ove Ek fick i maj äran att ta emot utmärkelsen Årets digitala förebild på Företagsgalan i Ludvika. Kurts husvagnar belönades för sin marknadsföring på framför allt sociala medier. Där berättar de bland annat framgångsrikt om det som den här artikeln handlar om: vad som är på gång.

Så du har säkert redan koll. Men vi tar det för säkerhets skull.

Arbetet pågår för fullt med den 900 kvadratmeter stora utbyggnaden som ska stå klar i september. Behovet av den har funnits mer eller mindre sedan Per, Ove och kollegan Veronika Larsson tog över företaget 2013.

Området var en del av riksvägsreservatet, men med ombyggnationen av genomfarten har behovet av att hålla på marken försvunnit.

– Det har varit vår grej att hålla en hög servicegrad. Med utbyggnaden blir vi kompletta och självgående, berättar Per Lodén.

Inom branschen är det vanligt att



Per Lodén framför den nya delen.

kunden får hjälp av en firma med husbilens "bo-del" och en annan med "motor-delen". På Kurts husvagnar kommer man alltså att kunna sköta både och.

– Vi kommer att kunna hjälpa kunden i större utsträckning, samtidigt som det gör oss själva effektivare.

Den nya delen ska innehålla hallar med reservdelslager, fler toaletter, fler lyftar – och en 5 200 kvadratmeter stor uppställningsyta intill.

Pandemin medförde att många fick upp ögonen för att semestra i Sverige, vilket ledde till försäljningsrekord för

Kurts husvagnar 2021. Nu gör i stället det turbulenta världsläget att branschen, som så många andra, drabbas av leveransbekymmer. Dessutom påverkar bensinpriser och allmänna prisökningar.

– Vi brukar ha en topp i april-maj. Nu blir det en mer utslätad säsong. Men vi har en stor orderstock att luta oss mot.

Positivt är att den årliga mässan kan genomföras som vanligt. Under tre dagar bjuds det mat och underhållning.

– Då kommer vi att ha gott om nyheter att visa upp. Det blir ett stort lyft och det ser jag verkligen fram emot.

Johnas vill skämma bort kunden

"Du måste skaffa fler kunder."

Det har Johnas Jansson fått höra i snart 30 år. Än har han inte lyssnat.

– Hellre en nöjd kund än fyra missnöjda, säger han om den framgångsrika filosofin.

Utän kablage, ingen el. Sedan 1996 har Johnas Jansson och hans Elbolaget Montage levererat slingor till högspänningsbrytare. Och kunden är inte vilken som helst.

– Vi gör allt kablage till brytarverkstaden på Hitachi Energy, berättar Johnas under rundturen i Östansbo.

En titt i kundregistret skvallrar om att det faktiskt finns fler kunder, bland annat Elcom i Nyhammar och flera av Hitachi Energys andra avdelningar.

– Men brytarverkstaden är absolut störst och utgör vår basbeläggning. Just nu gör vi 20 slingor om dagen åt dem. Så det blir några tusen på ett år.

Tillväxt likställs inte sällan med framgång. Johnas resonerar lite annorlunda.

– Det här har gått stadigt i ganska många år, och vi har egentligen inte haft

tid att jaga så mycket mer. Man får vara försiktig så att man inte bara springer på. Då är det bättre att skämma bort de kunder man har.

Bredvid Elbolaget Montage lägger Johnas stort fokus på Nordic Iron Ore. Han var tidigt med och investerade i gruvbolaget och tillhör en av de stora ägargrupperna.

– Det kommer att bli av, säger Johnas om planerna på att återuppta brytningen av järnmalm i Blötberget.

Den starka tron på projektet bottenar dels i fyndighetens storlek, dels i malms höga kvalitet.

– Produkten vi får fram finns inte i världen, annat än i Kiruna och Malmberget. Vi är helt unika.

Alla nödvändiga tillstånd är klara. Nu återstår två utmaningar. Steg ett är att teckna avtal med köpare av malmen. Då ökar möjligheten att få loss det miljardkapital som behövs för att bygga gruvan. Intresserade finansörer saknas inte.

– Som malmpriserna är nu, och de är inte på några rekordnivåer, skulle hela investeringen betala sig på två år.

Gruvdrift i Blötberget beräknas skapa 300 direkta arbetstillfällen, och minst lika många i kringindustri och annat.



Johnas Jansson i slingerverkstaden i Östansbo.

Aktuellt

Var med i offentliga upphandlingar

Vi påminner företagare om möjligheten att vara med i offentliga upphandlingar. På upphandlingscenterfor.se finns alla upphandlingar som genomförs av Upphandlingscenter för de samverkande kommunerna och de anslutna bolagen.

Där finns både aktuella och kommande upphandlingar.

Vissa upphandlingar ingår inte i Upphandlingscenters uppdrag och publiceras därför ofta av kommunerna själva, så ta också gärna en titt på respektive kommuns hemsida.

Planeringen är i full gång för Scensommar 2022

Scensommar är ett evenemang som Unika Ludvika planerar 26–27 augusti. 2021 hade det premiär och det blev en riktig succé.

Under Scensommar blandas kultur, historia, musik, dans och matupplevelser. Fredagen har ungdomsfokus med sådant som epa- och bilträff, discgolf och basketturnering. Lördagen har familjefokus med inslag av böcker, trädgård, dans och flygmaskiner.

Unika Ludvika söker nu företagare som vill hjälpa till att göra evenemanget så bra som möjligt via partnerskap. Kontaktpuffgifter och mer information finns på unikaludvika.se/scensommar.

Region Dalarna köper Fredriksbergstvädden

I vintnas undertecknade Region Dalarna och Region Värmland en avsiktsförklaring gällande samverkan kring textiltillsörjning inom hälso- och sjukvården.

Nu har Region Dalarna också köpt Fredriksbergstvädden av Ludvika kommunfastigheter för fyra miljoner kronor.

Köpet ger regionen möjlighet att göra de investeringar som krävs för att fastigheten ska kunna hantera mer tvätt.

Blir samverkan verklighet kan personalstyrkan på Fredriksbergstvädden växa från 35 till 60.

Sakofall nyanställer för att växa

Sakofall Fastigheter växer. Både i antal anställda och projekt. I år bygger man på fyra platser. 2023 är målet det dubbla.

– Kommuner ringer och frågar om vi kan komma dit och bygga, berättar Tom Sakofall.

Intill honom i konferensrummet vid Garvarns torg sitter Christoffer Landström. Sedan mars är han Toms förlängda arm. Nya i företaget är också Anders Sakofall och Jonas Sjöberg, som har anställts som projektledare.

– Efter årsskiftet räknar vi med att anställa en eller två till. Ska vi kunna bygga mer behöver vi bli fler. Det är mycket roligare också. Jag var ju själv i flera år, säger Tom.

Idén att bygga småskaliga och pittoreska bostadsrätter på platser de stora drakarna normalt inte är intresserade av har tagit rejäl fart. Samtliga lägenheter har sålts innan byggstart.

– Just nu kör vi fyra projekt parallellt. Vi har satt spadens i Rätt-



Christoffer Landström och Tom Sakofall inne på kontoret vid Garvarns torg.

vik, Hedemora, Smedjebacken och Söderbärke. Totalt blir det 44 lägenheter.

Tidigare har Sakofall Fastigheter använt sig av totalentreprenad. Nu har man tagit över ratten själva.

Helt rätt väg, tycker Christoffer Landström. Som tidigare produktchef för Companyexpense på Findity har han stor erfarenhet av tillväxtbolag.

– Äger vi hela kedjan bygger vi upp kompetensen och blir stabilare som aktör. Vi vill växa ännu mer, och då behövs en bra grund och struktur.

Under sommaren och hösten väntar säljstart för inte mindre än åtta nya

projekt; Stora Skedvi, Hagfors, Fagersta, Vansbro, Falun, etapp två i Söderbärke samt Magneten och Väsmanbacken i Ludvika.

– Vi ser behovet nästan överallt på landsbygden. Det har byggts alldeles för lite.

Även om det skulle innebära ett större klirr i kassan finns inga planer på att maximera byggrätterna eller bygga billigare.

– Vi vill skapa det optimala boendet för varje plats. Den stoltheten är viktigare än att tjäna tio procent extra på sista raden.

Ny sida ger er jobb när det blåser

Låt säga att en vindkraftspark ska byggas alldeles runt hörnet. Har ditt företag något att vinna på det?

Kanske.

En ny digital plattform ska göra det lättare för företag att erbjuda sina tjänster när vindkraftverk byggs i länet.

Ansvarig för projektet är Patricia Magnell på Samarkand. Uppdraget kommer från länsstyrelsen, som ser Samarkand som en kompetent aktör inom energiområdet.

Syftet med plattformen är att öka chansen för lokala aktörer att ta del av de uppdrag som kan uppstå i samband med etablering av vindkraftverk.

– Det är viktigt att poängtera att vi inte är för eller emot vindkraft. Det här handlar om att få den största nyttan för det lokala näringslivet när vindkraftsparker är beslutade att byggas, säger Lars Lindblom, vd för Samarkand.

Sidan heter Leverantörsnoden DalaVindkraft. Det är kostnadsfritt att registrera sig och man förbinder sig inte till något. På sidan listas kommande vindkraftsparker i Dalarna.

Patricia förklarar att den har två hu-



Så här ser Leverantörsnoden DalaVindkraft ut.

vudsytten. Det ena är en slags ”matchmaking”, alltså att para ihop företag som kan erbjuda vissa tjänster eller produkter med företagen som bygger vindkraftsparkerna. Det andra är att hitta nya möjligheter och tänka i nya banor när det kommer till vindkraft.

– Som exempel kanske man kan räkna på 1 000 gästnätter för de som jobbar med en sådan här park, säger Patricia.

Tjänster som efterfrågas kan vara fotografer och skribenter, catering, konferenslokaler, schaktning eller byggande och demontering av stängsel. Kanske sådant som trädffällning, elektriker, städning och reservdelar, förklarar Patricia.

Det handlar alltså om att se det som

en möjlighet, då vindkraftsbolagen som bygger parkerna i första hand kommer att nyttja de företag som finns med på sidan.

– Det är bättre med 50 gästnätter i Ludvika än i Västerås. Annars kanske de tar med sig husvagnar om de inte tror att det finns bra boende. Eller tar med egen mat när det finns catering. Det kanske kommer snö i oktober och då behöver de någon som kan skifta hjul.

Den som har frågor är välkommen att höra av sig direkt till Patricia Magnell, 0240-860 61 eller patricia.magnell@samarkand2015.com. Plattformen når man enklast via <https://vindkraft.umigo.se/company/dalavindkraft/>.

Näringslivsnytt

Näringslivsnytt ges ut av Ludvika kommun. Vill du inte ha Näringslivsnytt och liknande information? Avregistrera dig med mejl till monica.naucler@ludvika.se, som även tar emot adresser till nya mottagare.

Ansvarig utgivare: Erik Odens

Redaktion: Kommunikatörerna på Ludvika kommun
tfn 0240-867 04, e-post kommunikation@ludvika.se

Kontaktpersoner för näringslivsfrågor

Erik Odens
Näringslivschef

Malin Sommarsjö
Näringslivsutvecklare

Ulrika Andersson
Besöksnäring

Telefon: 0240-862 52
erik.odens@ludvika.se

Telefon: 0240-56 54 64
malin.sommarsjo@ludvika.se

Telefon: 0240-860 89
ulrika.andersson@ludvika.se