



Skicamp – med målet att bli destination!

Skicamp AB består av de två välbekanta anläggningarna Bodens Camping och skidanläggningen Storklinten tre mil norr om Boden. Ett gäng erfarna entreprenörer i Boden från olika branscher beslöt för tre år sedan att ta det utmanande steget att förvärva båda anläggningarna från Bodens kommun och göra en storsatsning. I ett första steg utökades gästkapaciteten i campingen, som redan var etablerad med en lojal kundkrets. Den stora möjligheten ansågs vara att utveckla Storklinten utifrån det natursköna men ändå centrala läget.

TEXT Kari Kumpula FOTO Skicamp AB

Det egna vandrarhemsboendet och restaurangen vid Storklinten har nyrenoverats och håller nu hög standard. Nu är man igång med att uppföra en stugby i anslutning till skidbacken.

Av de 48 avstyckade tomterna är redan 12 sålda och intresset anges vara stort.

– För fem år sedan var det en vågad tanke att börja bygga ut boendet vid Storklinten, säger VD Emil Svanberg. Vi tror att ett utbyggt boende är den bästa vägen att långsiktigt säkra kvalitet och bredd i Storklintens totala utbud. Erfarenheten visar att ökat och breddat kundunderlag, intresset för att äga stuga, tillkomsten av nya entreprenörer som erbjuder aktiviteter och service går hand i hand. Lite längre bort finns visionen om etableringen av ett större hotell och aktiviteter uppe på berget. För att finansiera fortsatta satsningar är tomtförsäljningarna dessutom ett viktigt komplement till finansiering från bank och ALMI.

– I likhet med många andra branschföretag vill man på Skicamp i möjligaste mån komplettera huvudsäsongen. Många av de fördelar detta medför nås redan genom att erbjuda etablerade sommar- och vinteraktiviteter i respektive anläggning. Synergierna ifråga om personal, bäddar, aktiviteter, management och marknadsföring är viktiga för oss och skapar trygghet att satsa vidare, avslutar Emil Svanberg.



Systemglas Produktion AB i länets gaselltopp!

När delägarna Rickard Schönfeldt(VD), Nicklas Videlund samt Sigvard och Erik Morén drog igång isolerglasproduktionen i Burträsk var man kanske inte riktigt på det klara med vad som skulle krävas. Erfarenheten från fönsterproduktion fanns där.

– Så nog visste vi att det fanns ett behov, säger Rickard. Vi har en styrka i flexibiliteten att kunna ta specialjobb, men också genom att vi kan kombinera standard med brandglas och lammellrutor.

En ökning av omsättningen, från ca 2 miljoner kr (2004) till idag ca 24 miljoner kr, har krävt nya resurser i form av både lokaler och maskiner. Prestationen medförde 2009 en hedrande sjunde plats i DI:s gaselltävling för Västerbotten.

– ALMI har varit med som en enkel och bra resurs för att klara finansieringen, säger Sigvard. Företaget har en bra spridning på kunderna, från Sundsvall och uppåt men också norra Norge. Systemglas Produktion planerar nu för ytterligare utbyggnader för att kunna fortsätta expandera på marknaden.

– Vi har fått kunderna tack vare korta leveranstider och bra kvalitet, nu ska investeringarna ge oss ännu bättre förutsättningar, tillägger Sigvard. TEXT & FOTO Henrik Nygren



Foto: Atef Goudan.

Annika Holmström,
Finansieringsrådgivare,
ALMI Företagspartner Nord.

Från banken till ALMI

Efter att ha jobbat 20 år inom bankvärlden med bl a finansiering fick jag möjligheten att börja på ALMI och jobbar även här med finansiering. Jag tyckte innan att jag hade en hyfsad bild av vad ALMI stod för och kunde vara delaktiga i. Men efter att ha jobbat här några månader inser jag nu att det var bara en liten del av vad ALMI faktiskt kan bidra med. Det finns en enorm bredd och kompetens inom ALMI. Förutom finansiering även rådgivning för att starta upp ett helt nytt företag, vidareutveckla ett verkamt företag samt hjälp till dem som utvecklar en helt ny produkt eller tjänst.

Tittar man på finansieringen så skiljer sig ALMIs roll naturligtvis en del från bankernas. ALMIs roll är att ta den del av affären som innebär en större risk för banken men som gynnar företagandet. Vi ersätter inte ägar- och bankmedel utan är ett komplement på marknaden och samarbetar med bank och ägare. Vi tar också ut mindre säkerheter än vad banken gör. Precis som banken gör vi en kreditbedömning och vi lägger mycket stor vikt på personen bakom företaget. ALMI finns till för att ge bärande affärsidéer chansen!



ALMI Nords finansieringsrådgivare

Kontakta oss för företagsfinansiering vid nyetablering, utveckling och expansion.

Foto Fotograf Paulina

Vxl Umeå 090-10 07 70. Vxl Luleå 0920-379 00.
Vxl Skellefteå 0910-71 15 80.

www.nord.almi.se/finansiering.html