

Pressmeddelande från FöreningsSparbanken

2000-10-18

Årets Gnosjöare 2000

Tävlingen "Årets Gnosjöare" arrangeras för fjortonde året i rad av FöreningsSparbanken i samarbete med Gnosjö kommun och prisutdelningen sker i samband med ett seminarium på temat "Globalisering och Internet - möjligheter och risker för företagen". Jan-Åke Kark är huvudtalare och inleder seminariet.

I panelen ingår, förutom Jan-Åke Kark, Marianne Qvick Stoltz, juryns ordförande och styrelseledamot i FöreningsSparbanken, Monica Lindstedt, Hemfrid AB, Yngve Bergqvist, Icehotel AB samt Sören Andersson, vice VD i FöreningsSparbanken.

Seminariet och prisutdelningen äger rum på Gnosjö Kunskapscentrum den 25 oktober med start kl 14.00.

Fem företag, av de ca 100 företag som har anmälts till tävlingen, har nominerats som kandidater till priset och inbjuds till finalen i Gnosjö. Vem av dessa som blir vinnare av "Årets Gnosjöare" avslöjas först vid prisutdelningen i Gnosjö.

Årets kandidater är: (Se också bifogade berättelser om varje kandidat)

- Stig Linderholm, LogMax AB, Grangärde
- Ulf Hallin, Gustavalax AB, Hagfors
- Yngve Bergqvist, Jukkas AB/Ice-Hotel AB, Jukkasjärvi
- Tony Schelin, Landyvent AB, Sävsjö
- Per Nyström, VegTech AB, Vislanda

De egenskaper vi särskilt vill uppmärksamma med priset "Årets Gnosjöare" är:

En småföretagare som är med och blåser nytt liv i bygden och skapar arbete åt sig själv och andra. "Gnosjöaren" karaktäriseras av idériakedom, arbetssamhet, samarbetsvilja, hjälpsamhet och framtidstro.

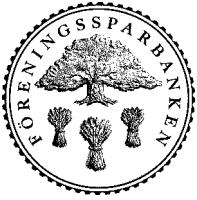
**Välkommen till seminariet och
prisutdelningen!**

FöreningsSparbanken AB (publ).

Styrelsens säte: 105 34 Stockholm. Org nr: 502017-7753. Tel: 08-5859 27 29.

Fax: 070-617 17 29.

www.foreningssparbanken.se



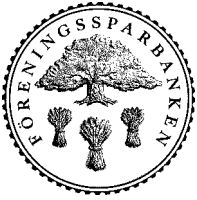
2000-10-18

För ytterligare information, kontakta gärna:

Jesper Berggren, presschef FöreningsSparbanken, mobil 070-549 37 67

Gunilla Brette, företagsansvarig FöreningsSparbanken, tel: 070-594 27 29

Ingemar Uppman, FöreningsSparbanken, tel 070-658 74 69



2000-10-18

Kandidat till Årets Gnosjöare 2000

Företagare: Stig Linderholm

Företag: Log Max AB

Bransch: Tillverkning av skogsmaskiner

Antal anställda: 74

Omsättning: 150 miljoner kronor

Ort: Grangärde

Invånarantal: ca 1000

Kunder: Skogsföretag i bland annat Norden, USA och Australien

www.logmax.com

Engreppsskördare för skogsbruket har blivit en världssuccé för Log Max AB och dess huvudägare Stig Linderholm. Från att under 1980-talet experimenterat med små enheter säljer företaget idag kvalificerade skogsskördemaskiner över hela världen.

- Jag är stockholmare men sedan många år bosatt i Grangärde med min hustru och fyra barn. Det här jobbet passar mig utmärkt eftersom jag gärna tillbringar mycket tid ute i skog och mark, säger Stig Linderholm, men det finns även tid för lite segling. Men mitt allt överskuggande fritidsintresse är ändå arbetet.

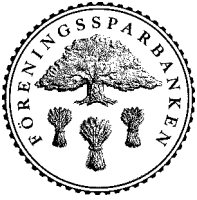
- Engreppsskördare innebär att maskinen fäller, kvistar och kapar trädet, numera kan den också med hjälp av datorteknik räkna ut i hur långa bitar trädet ska kapas för att utnyttjas maximalt, säger Stig Linderholm.

Att Log Max skulle utvecklas från ett litet företag till ett världsledande trodde inte Stig Linderholm från början. Några av de äldsta medarbetarna har blivit delägare men Stig Linderholm är fortfarande majoritetsägare. Förutom moderbolaget finns ett svenskt försäljningsbolag i Alfta i Hälsingland samt ett bolag för försäljning och service i Portland, USA.

Idag är marknaden hela världen, 20 procent säljs till svenska kunder, 60 procent till nordamerikanska kunder och de resterande 20 procenten säljs till övriga världen inklusive Australien.

Utvecklingen inom IT tycker Stig Linderholm är bra.

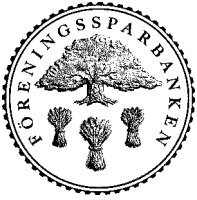
- Det är enormt smidigt med Internet, vi kan hantera moderbolagets och de olika försäljningsbolagens ekonomi på ett effektivt sätt, och det av endast en person dessutom, säger Stig Linderholm. Det enda som egentligen oroar mig med den nya tekniken är säkerhetsaspekten. Kan någon komma åt våra konton om vi inte varje dag kontrollerar?



2000-10-18

Bolaget har under alla år utvecklats positivt och Stig Linderholm ser de personliga kontakterna med sin bank som oerhört värdefulla.

- Vi har en god likviditet och mycket bra personliga kontakter med banken, så allt ser väldigt bra ut för oss, säger Stig Linderholm.



2000-10-18

Kandidat till Årets Gnosjöare 2000

Företagare: Ulf Hallin
Företag: Gustavalax AB
Bransch: Fiskodling, regnbågslax
Startår: 1980
Antal anställda: 7
Omsättning 24 miljoner kronor
Ort: Gustavsfors utanför Hagfors
Invånarantal: 190 personer
Kunder: I Sverige, Japan och Thailand

I en bygd med begränsade möjligheter till arbete startade Ulf Hallin för 20 år sedan en fiskodling för regnbågslax. Trots rena Klondykestämningen för fiskodling i mitten på 80-talet, som sedan övergick i nedläggning för de flesta, lyckades Ulf Hallin överleva och till och med utveckla sin verksamhet.

- Vi rättade mun efter matsäck och höll oss till den utstakade färdriktningen, säger Ulf Hallin. Vi har en stor export till Japan och USA och idag också till Thailand, förutom till Sverige givetvis. Rödköttad laxfisk är oerhört populärt i Japan som äter en tredjedel av hela laxkonsumtionen i världen. Exportandelen är idag cirka 35 procent, men var som högst uppe i 75 procent.

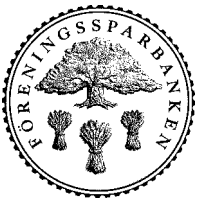
Att det blev just fiskodling som intresserade Ulf Hallin bottnar dels i ett tidigt stort fiskeintresse och dels i viljan att driva egen verksamhet, gärna i utemiljö. Fiskodlingarna finns idag på tre ställen i Värmland, i Gustavsfors, i Torsby och i Stöpafors norr om Sunne. Idag räcker inte tiden till för eget fiske i någon större omfattning, när det finns tid blir det i havet. Intresset för friluftsliv finns fortfarande kvar och då passar jakt bra.

Ulf Hallin är gift och har små barn.

Någon aktiv användare av Internet är inte Ulf Hallin.

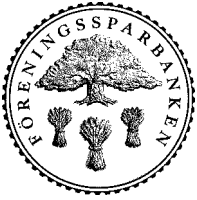
- Vi använder nätet för att följa världsmarknadspriset på lax och en del e-post skickar vi, men vi har en begränsad kundkrets och känner inte något behov av att till exempel skaffa oss en egen hemsida, säger Ulf Hallin.

Försäljningen kan delas in i tre delar. Levande fiskförsäljning, egen förädling i form av rökt fisk i begränsad omfattning och matfisk som går till företag som förädlar till exempelvis filéer eller rökt fisk. En del av exporten till Japan går via Kina där förädling görs för den



2000-10-18

japanska marknaden. De är de japanska kunderna som bestämmer
var fisken ska levereras.



2000-10-18

Kandidat till Årets Gnosjöare 2000

Företagare: Yngve Bergqvist

Företag: Jukkas AB/Icehotel AB (Destination Kiruna AB och Adventure Lapland AB)

Bransch: Turism, hotell, is!

Startår: Början av 1990-talet

Antal anställda: cirka 100 på lönelistan, 60 årsarbeten

Omsättning: Ca 65 Mkr

Ort: Jukkasjärvi

Invånarantal: ca 500

Kunder: Turister från hela världen som fascineras av is, norrsken och äventyr

www.icehotel.com

- Att hitta på idéer, utveckla dem och göra verklighet av dem. Det är vad som i grunden driver mig som företagare, säger Yngve Bergqvist, skapare av Icehotel - det berömda ishotellet i Jukkasjärvi.

Men så har det inte alltid varit. Yngve, som är bördig från Jämtland, hamnade på 1970-talet i Kiruna där han i flera år arbetade med miljövard på LKAB.

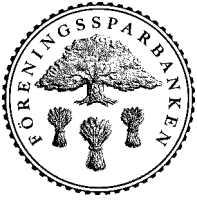
- Men jag tyckte att det var så tråkigt att vara anställd.

Alldeles för långt till beslut, och inga egentliga möjligheter att kunna påverka arbetet, säger Yngve, och startade för 17 år sedan sitt företag i Jukkasjärvi. Idag omfattar verksamheten också två ytterligare företag, Destination Kiruna AB och Adventure Lapland AB.

Och för 10 år sedan föddes idén om Icehotel. Från början drevs verksamheten i liten skala. Några kämpiga år i lågkonjunkturen i början av 1990-talet. Då visade företaget röda siffror, men tack vare ett bra samarbete med Föreningssparbanken i Kiruna, som hela tiden var ett stöd och trodde på idén, var det aldrig någon fara på taket. Någon gång kring 1995 tog det fart, och nu växer verksamheten för fullt.

- Icehotel är idag en kommersiell framgång och nu bygger vi varumärket med inriktning på internationella marknader. 70 procent av företagets omsättning är export och kommer från utländska gäster, berättar Yngve. Dessutom utvecklar vi nya koncept, vi säljer mycket produkter av is.

I oktober levereras is till Singapore bland annat för att bygga en bar i samarbete med Absolut Vodka, och i november ska ismiljöer byggas i Israel i anslutning till en mäsas.



2000-10-18

- Vi bygger också ett ishotell i Kanada med samma teknik som det i Jukkasjärvi - och så det kanske lustigaste av allt, sedan 2 år tillbaka bygger vi något som kallas "Igloo Village" på Grönland av alla ställen, säger Yngve.

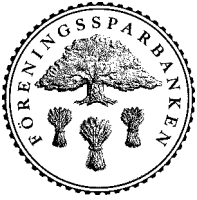
Utöver allt det som har med is att göra erbjuder företaget också äkta svenska äventyr i form av bland annat hundspann, forsränning, helikopterfärder och fiske. Sommartid erbjuds nu även upplevelser i det nya Icehotel Art Center.

Den kommande säsongen räknar Yngve med att ha över 10 000 gästnätter i Icehotel, och hela 70 procent av säsongens beläggning är redan intecknad. Icehotel varar från december till april.

Verksamheten i företaget ger också positiva effekter på hela ortens näringsliv, den uppmuntrar kreativiteten och stödjer traktens befolkning att starta och driva egna företag som i flera fall blivit underleverantörer till Icehotel.

- Vi jobbar i nätverk med flera lokala partner, givetvis företag som sysslar med upplevelseaktiviteter av olika slag, men också den lokala industrin. Jag vill särskilt nämna företaget JTM Teknik här i Jukkasjärvi som bland annat gör de formar vi använder när vi bygger Icehotel.

- Det härliga med det här jobbet är att det inte finns några begränsningar. Icehotel blir större och större, och vi förverkligar nya idéer för varje år. I år kommer vi att satsa särskilt på att marknadsföra norrskenet. Framför allt är japanerna förtjusta i det, de kommer hit i stora grupper, kanske delvis tack vare att vi har en mycket aktiv japansk delägare, säger Yngve Bergqvist.



2000-10-18

Kandidat till Årets Gnosjöare 2000

Företagare: Tony Schelin

Företag: Landyvent AB

Bransch: Tillverkning och försäljning av ventilationssystem för skorstenar

Antal anställda: 12

Omsättning: 23 miljoner kronor

Ort: Sävsjö

Invånarantal: ca 12 000

Kunder: Byggföretag, sotare med flera i Östersjöområdet

- Jag är en blandning av sotare, innovatör och filosof, säger Tony Schelin, som sedan ett par år driver företaget Landyvent i Sävsjö, som levererar olika typer av kompletta lösningar för skorstensrenoveringar och nybyggnation. Tony Schelin är ursprungligen sotare som sin pappa, och började tidigt att hitta lösningar för renovering av skorstenar, och som hade tillräcklig flexibilitet för en längre tidsperiod med andra energiförutsättningar. Det gällde att hitta ett system som kunde få ner kostnaderna för kunden.

- Jag har alltid ifrågasatt allting och bestämde mig för att hitta en bra lösning på ett verkligt problem, säger Tony Schelin. Jag renoverade en ladugård hemma och började experimentera. Min första maskin tillverkades i Schweiz, men numera tar jag mina maskiner från en italiensk fabrik. Företaget har tagit fram en keramisk massa som troligen är den första i världen att klara 1000 grader på cement. Tony Schelin har sökt patent på sin innovation.

- Många frågar vad som utmärker en människa som tillbringar all tid och alla sina pengar till att hitta lösningar på ett problem. Det handlar om att tro på det man gör och att det på sikt kan leda till tillväxt i form av företag och tillverkning, säger Tony Schelin.

Företagets produkter exporteras idag över i stort hela Östersjöregionen, Ryssland, Finland, Estland och Lettland men även västerut till Norge. Företaget växer stadigt beroende på det förtroende som Tony Schelin och hans företag har skaffat sig.

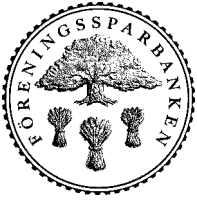
Den idag 46 år gamle Tony Schelin har familj med 2 barn och nu också 2 barnbarn. En av sönerna arbetar med IT-frågor

- Om fem år kommer ungdomarna att titta på burken på samma sätt som jag idag läser annonser i tidningen på lördagar, och i företaget försöker vi hänga med så mycket som möjligt i den snabba IT-utvecklingen. Vi har egen hemsida och vi



2000-10-18

sköter företagets betalningar via Internet, säger Tony Schelin.



2000-10-18

Kandidat till Årets Gnosjöare 2000

Företagare: Per Nyström

Företag: Veg Tech AB

Bransch: Tillverkar byggmaterial i form av vegetationsmattor för hustak

Antal anställda: 35 årsarbeten varav 24 fasta (15 nyanställningar under 2001)

Omsättning: ca 30 miljoner kronor

Ort: Vislanda

Antal invånare: 2000

Kunder: Kunder med kommersiella och offentliga lokaler, samt privatkunder

www.vegtech.se

Företagets bärande idéer är att använda vegetation och teknik i förening för att lösa tekniska, ekonomiska och estetiska problem i samhälsbyggandet.

Genom vegetation och teknik i förening där växter ingår som den bärande

delen har ett progressivt företag vuxit upp i Vislanda i Småland. Veg

Tech, där Per Nyström är en av grundarna och nuvarande VD.

- Med en agronomexamen med teknisk inriktning i botten kombinerat med ett stort intresse för växter startade jag tillsammans med min svåger företaget för ett par år sedan, säger Per Nyström. Jag tillhörde den första generationen förortsbarn i Stockholm när jag växte upp i Vällingby och var en av de yngsta koloniarrendatorerna med en odlingslott i nuvarande Hässelby.

Företaget tillverkar och säljer byggmaterial i form av vegetationsmattor

för hustak samt vegetationsmattor som erosionsskydd för vattendrag.

Växterna till takvegetationen är av arten sedum som tål extrem torka.

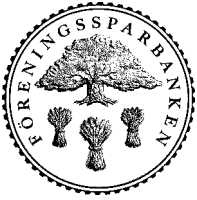
För drygt ett år sedan behövde företaget kapital för att kunna expandera

och antalet ägare ökade då till 16. Flera av de nya ägarna är anställda

i företaget, som utvecklas snabbt med en årlig expansion på 50 -75 procent.

- Våra kunder består huvudsakligen av fastighetsägare till kommersiella

lokaler som skolor, bibliotek, kontor och vi kommer i år att sälja cirka



2000-10-18

50 000 kvadratmeter takvegetation, säger per Nyström.

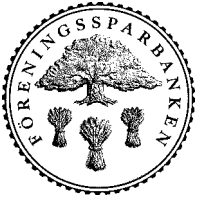
En ny kategori kunder är privatpersoner som bygger nytt hus och vill ha ett mer exklusivt utseende på taket.

- Jag har tre döttrar, men om någon av dem kommer att ta över vet jag

inte, säger Per Nyström, 45 år gammal och gift sedan 1979.

Min filosofi

är att ingen ska ärva en "stol" i ett företag. Det måste alltid vara företagets bästa som ska fokuseras, det tjänar jag och min familj mest på och därför är det bättre att ärva aktier än VD-stolar. Kunskaper och förmåga måste alltid gå först. Dessutom kommer familjens ägarandel att minska från nuvarande 38 procent. Vi planerar en nyemission för att bredda ägarbasen och låta nya medarbetare i företaget få möjlighet att vara med som ägare. Ett företag måste leva på mångfald och inte vara beroende av en enda person.



2000-10-18

Bilaga

Pristagare tidigare år:

- 1986 Vendel Andersson, Trolle-Gott Konfektyr i Årjäng
- 1987 Yngve och Solveig Gerdin, Cablage team AB, Mjällom
- 1988 Lena Björk och Lena Österdahl, Gotlands Allsömnad AB i Slite
- 1989 Agne och Barbro Söderström, Handöls Mineral AB, Handöl
- 1990 Britt-Marie och Hans-Eric Andersson, Bevakningsgruppen i Lövestad
- 1992 Åke Andersson, Handöls Mineral AB, Handöl
- 1993 Sonja och Hans Allbäck, Fönsterhantverkarna i Bjäresjö
- 1994 Lena och Bengt Grahn, Moskoselkåtan AB i Moskosel
- 1995 Evert och Per-Åke Näsval, Bruksvallarnas Rökeri AB, Bruksvallarna
- 1996 Sören Häggström och Jan Hörnberg, Protap-Produktionstjänst AB, Stenslipsjön
- 1997 Stig och Diana Andersson, Ödeshögs Mekaniska i Heda AB, Heda
- 1998 Rickard och Åke Rejnefeldt, Yngsjö Slöjd AB, Yngsjö
- 1999 Benny Karlsson och Peter Lanzén, Marinfloc AB i Varekil på Orust