



RYMDINDUSTRI
KIRUNA

Tolv experiment till rymden från svenska rymdbasen Esrange Space Center - **sid 8**



UTMÄRKELSER
LULEÅ

Aurora Village utsett till "Årets Framtidskraft" under Luleå Business Awards - **sid 4**

BUSINESS NORRBOTTEN

VECKA 23, JUNI 2026

Näringslivstidning och näringslivssajt från **Norrbotten Gratistidning**

NORRBOTTEN.COM



JOBB & KARRIÄR
KIRUNA
PITEÅ

Två nya servicemarknadschefer stärker Wist i norr - **sid 11**



MEDIA
NORRBOTTEN

EMFA Artikel 25: Nya EU-regler skärper kraven på kommunernas annonsering - **sid 6**



Sommarhälsningar från Business Norrbotten

Välkommen till Business Norrbotten – näringslivs-bilagan som lyfter fram de frågor, möjligheter och utmaningar som påverkar företagandet i vår region. I detta nummer uppmärksammar vi bland annat Svenskt Näringslivs ranking av företagsklimatet i Sveriges kommuner. Resultatet visar att många av Norrbottens kommuner fortfarande återfinns på den nedre halvan av rankingen, trots de stora investeringar och den starka framtidstro som präglar länet.

Frågorna är många och viktiga. Hur skapar vi bättre förutsättningar för företag att växa, anställa och investera? Hur säkerställs kompetensförsörjningen? Hur kan kommunerna bli bättre på dialog, service och upphandling? Och hur tar vi tillvara de möjlig-heter som den gröna omställningen och de stora industrietableringarna för med sig? Ett starkt näringsliv är en förutsättning för jobb, välfärd och utveckling i hela Norrbotten.

Samtidigt närmar sig valåret 2026. Under de kommande månaderna kommer de politiska partierna att presentera sina visioner och löften för framtiden. Därför vill vi ge dig som företagare, anställd, entreprenör eller engagerad medborgare möjlighet att påverka debatten. På de lokala webbplatser för våra tidningar finns länk till ett formulär där du kan skicka in dina frågor direkt till politikerna inför kommunvalet. Vilka besked vill du ha? Vilka frågor är viktigast för näringslivet i just din kommun?

Vi hoppas att denna bilaga ska bidra med både kunskap, inspiration och nya perspektiv. Tillsammans kan vi skapa en starkare dialog om hur Norrbotten utvecklas som företagsregion – och vilka beslut som krävs för att stärka konkurrenskraften inför framtiden.

Trevlig läsning!

/ Peder Gidlund



Peder Gidlund, ansvarig utgivare för Norrbottens Gratistidning och Kiruna Annonsblad

INNEHÅLL

- sid 3 Lindroths Motorcenter
- sid 4 Aurora Village utsett till "Årets Framtids kraft" under Luleå Business Awards
- sid 5 Wist Last & Buss AB
- sid 5 O.E Larssons Släp & Smide AB
- sid 5 Bernina Norrland
- sid 6 Företagsklimatet fortsatt utmaning i Norrbotten - Älvsbyn i länstopp

- sid 6 EMFA Artikel 25: Nya EU-regler skärper kraven på kommunernas annonsering
- sid 7 PGM AB levererar mätteknik som skapar trygghet i byggprojekten
- sid 8 Tolv experiment till rymden från svenska rymdbasen Esrange Space Center
- sid 8 Norrlandsjord & Miljö tar klivet in i framtiden

- sid 9 LL Skog & Skötsel
- sid 9 Nevo Maskin
- sid 10 Till Salu - Tomt i centrala Pajala
- sid 11 Två nya servicemarknads - chefer stärker Wist i norr
- sid 12 Länstrafiken Norrbotten



NR 2 - JUNI 2026



REDAKTION FÖR BUSINESS NORRBOTTEN

SÄLJARE: Åke Tapani, Urban Wallton, Peder Gidlund och Monica Stubé.

ANNONSPRODUKTION: Kiruna Annonsblad/Norrbotten Gratistidning

ANSVARIG UTGIVARE: Peder Gidlund Tel: 0980-60 000, e-post: peder.gidlund@gratistidning.com

Business Norrbotten är en näringslivstidning som produceras av Norrbottens Gratistidning, Kiruna Annonsblad och följer med våra tidningar. www.gratistidning.com.

BUSINESS
**NORR
BOTTEN**

FÅ 12.000 KR RABATT
VID KÖP AV OUTLANDER
850/1000/HD8/HD10 2025 MODELLER

UPP TILL 27.000 KR RABATT
+ 3 ÅRS GARANTI
VID KÖP AV OUTLANDER
HD5/HD7/500/700 MY23-25 MODELLER

Gäller fram till 31 Juli

ELLER 9.000 KR RABATT
PÅ OUTLANDER HD5/HD7/500/700 2026 MODELLERNA

Gäller fram till 30 Juni

FÅ 35.000 KR RABATT
VID KÖP AV MAVERICK TRAIL & SPORT
MY23 & MY24 MODELLER

Gäller fram till 31 Juli



FÅ 8.200 KR RABATT
ELLER 16.400 MED HYTT
(TOTALT 24.600 KR RABATT)
VID KÖP AV TRAXTER MY23-MY25 MODELLER

Gäller fram till 30 Juni

FÅ UPP TILL 17.500 KR RABATT
VID KÖP AV MAVERICK 2025 MODELLER

Gäller fram till 31 Juli

Maxa Sommaren

Inbyteserbjudande
Få 20.000 kr rabatt
på alla MY23-MY25 Sea-Doo modeller
(Undantag Sparks)

Gäller fram till 31 Juli

Få upp till 25.000 kr rabatt
+ 4 års garanti på MY23-MY24,
och 3 år på MY25
på utvalda modeller

Gäller fram till 31 Juli

Kontakta oss för mer info!



SEA-DOO®

Lindroths
MotorCenter

Murbruksvägen 13, 973 45 Luleå
 Tel.0920 - 22 55 00, www.lindroths.se



*85% av våra läsare gillar reklamen i Gratistidningarna.
Rapporten: "Gratistidningen i ett förändrat medielandskap"

GRATISTIDNINGARNA
annonser som ger effekt



Sofia Widell tog emot priset "Årets Framtidskraft" under Luleå Business Awards. Foto: Strawberry

FASTIGHET LULEÅ

Aurora Village utsett till "Årets Framtidskraft" under Luleå Business Awards

BUSINESS Strawberry's dotterbolag Lynra och Adapteos initiativ Aurora Village har tilldelats det nyinstiftade priset "Årets Framtidskraft" under Luleå Business Awards. Utmärkelsen, som delas ut av Stiftelsen Företagande i Luleå, uppmärksammar projekt som genom tydliga satsningar främjar företagande och framtidstro i regionen.

Priset Årets Framtidskraft har instiftats för att lyfta fram ett företag, ett projekt eller ett initiativ som genom en tydlig satsning i Luleå bidrar till regional drivkraft. Juryn betonar i sin motivering hur Aurora Village skapar rätt förutsättningar för den pågående gröna omställningen:

- Genom denna specifika satsning stärker de samverkande parterna förutsättningarna för framtidens moderna näringsliv i Luleå och visar framtidstro. Initiativet möjliggör en grön industriell framtid och tar samtidigt hand om dem som bygger den.

Skapar ringar på vattnet för det lokala näringslivet

Aurora Village, som drivs i samarbete mellan Lynra och Adapteo, har utvecklats för att erbjuda moderna boendelösningar och ett fungerande ekosystem för de människor som arbetar inom regionens stora industriprojekt. Initiativets bredare samhällsnytta har varit en avgörande faktor för juryn.

– Aurora Village har imponerat på styrelsen mycket för att det är ett initiativ som river hinder för den omställning regionen behöver göra. Vi ser att den här typen av initiativ inte endast skapar affärer för beställaren och leverantören, utan för väldigt många andra aktörer inom näringslivet i och omkring Luleå, inte endast under en uppbyggnadsfas utan även över tid, säger Sara Axelsson, juryns ordförande.

En modell som expanderar
För organisationen bakom Aurora Village ses utmärkelsen som en bekräftelse på

att visionen om att sätta människan i centrum av den industriella boomen har varit framgångsrik.

– Vi är otroligt stolta och glada över det här priset, vilket ger oss stor energi för framtiden. För oss har Aurora Village aldrig bara handlat om logistik, utan om de människor som faktiskt bygger framtidens gröna industri. Att juryn uppmärksammar hur detta skapar ringar på vattnet för hela Luleås näringsliv är det absolut bästa betyg vi kan få, säger Sofia Widell, VD för Aurora Village.

Även fastighetsägaren och partnern Adapteo är jublande glad idag:

– Det här är väldigt roligt men framförallt så tolkar vi det som en väldigt tydlig signal från näringslivet i Luleå att man gillar det vi gör. Det betyder oerhört mycket för oss, säger Adapteo Sveriges VD Ola Skogö.

Etableringen i Luleå har fungerat som en pionjärsatsning för konceptet. Nyligen har även Viscaria Village i Kiruna presenterats och i början av juni presenteras ytterligare ett projekt. ■

Fakta om Aurora Village:

Antal boenderum: 2 000

Projektet omfattar totalt 39 byggnader, varav 37 bostadshus samt service- och aktivitetsbyggnader.

Byggstart: Våren 2026

Inflytt: Sommaren 2026, därefter adderas 500 bostäder/kvartal

Plats: Storporsön, Luleå

Service & faciliteter: Restaurang, 24/7 minimarket, gym, tvättstugor, ytor för umgänge, shuttlebuss till/från arbetsplatsen, veckoaktiviteter

Fastighetsägare och utvecklare: Adapteo

Operatör och serviceansvarig: Strawberry Living

BUSINESS NORRBOTTEN

Näringslivstidning och näringslivssajt från Norrbotten Gratistidning

MEDIA LULEÅ

Urban Wallten ny mediasäljare på Luleå- och Norrbotten Gratistidning - sid 9

KONTAKTCENTER PITEÅ

J 30 är här människor i hjält männs hela Sverige - sid 10

YRKESTRAFIK LULEÅ

TANDLÄKARE KIRUNA

Ny tandvårdsklinik etablerad på gamla Jägarskoleområdet - sid 7

Luleå Taxi tar över på samtliga orter efter North Rides konkurs - sid 14

VETERINÄR LULEÅ

Evidensia Djursjukhuset Gammelstad - en livsviktig resurs för djurägare i Norrbotten - sid 6

NÄSTA NUMMER KOMMER

Vecka 37

september 2026

Monica Stubé
070-515 80 07
monica.stube@gratistidning.com

I Business Norrbotten lägger vi fokus på lokal handel, affärer, företagande och näringsliv med inspirerande läsning och bra erbjudanden från våra annonsörer.

Upplagan är 117 000 ex. (fyra gånger per år)

GRATISTIDNING
- det bästa lokala räckviddsmediet

Redo för säsongens mil med WIST

Sommar med WIST

NORDENS
STÖRSTA
FRISTÅENDE
ÅTERFÖRSÄLJARE
AV VOLVO
LASTBILAR OCH
BUSSAR

Sommarservice, däck, skadeverkstad, besiktning och underhåll – vi håller era lastbilar och bussar rullande

Vi erbjuder tjänster skräddarsydda för er verksamhet; service, reservdelar, jour och säsonganpassning.

En lastbil eller buss från Volvo ger dig en stark position redan från första dagen. Men vårt engagemang slutar inte när vi räcker över nycklarna. Själva överlämningen är bara början. Vi håller din lastbil på vägen och din verksamhet i rörelse. Mil efter mil. Dag efter dag. Vi lovar att ge dig bästa möjliga stöd under din lastbils hela livscykel – och därefter.

Wist Last & Buss – Nordens största fristående återförsäljare av Volvo lastbilar och bussar
wistlastbuss.se

WIST ^{PI}

Anläggningar i Norrbotten: Kiruna | Gällivare | Pajala | Kalix | Luleå | Boden | Piteå



LARSSONS
SLAP



TRAILERS



FOGELSTA

Besiktningvägen 7, Storheden, Luleå 0920-25 49 40 info@larssonsslapp.se

**TILLVERKNING • FÖRSÄLJNING • RESERVDLSBUTIK
SERVICE & REPARATION • FÖRSÄKRINGSSKADOR**



**43% VÄRDETILLVÄXT
FÖR PLANETEN**



90 SVENSK
KONTO INSAMLINGS
KONTROLL

Skänk värdepapper eller aktieutdelning och öka värdet på din gåva. www.wwf.se/vardepappersgava

Vi utför reparation och service på symaskiner

Låt din kreativitet flöda



**HÅLL UTKIK
NYA BERNINA
L6-SERIEN**

Kommer inom kort.
Mer info finns på
bernina.se



**ÅRETS NYHET
BERNINA B990**

Mekintegrerad sömregulator & ett förbättrat användargränssnitt!

Vi har just nu 21 st olika Bernina maskiner i vår butiksutställning och att vi därmed är övre Norrlands största symaskinsbutik med just Bernina symaskiner/overlockmaskiner/långarmsmaskiner.

Vi är Bernina enda återförsäljare med fullt Bernina-program norr om dalälven.

BERNINA⁺

Den enda symaskinstillverkaren som finns kvar i Europa

Tel: 0920-25 70 21, 070-649 08 28 Martin, 070-311 56 06 Ingegerd
Linvägen 15, Gammelstad
Öppet mån-fre kl 12-17:30
E-post: info@berninanorrlund.se • www.berninanorrlund.se





Grafisk karta över kommunernas respektive resultat mot en bakgrund över Luleå.
Foto: Svenskt Näringsliv

NORRBOTTEN NÄRINGS LIV

Företagsklimatet fortsatt utmaning i Norrbotten – Älvsbyn i länstopp

BUSINESS Svenskt Näringslivs årliga ranking av det lokala företagsklimatet visar att flera av Norrbottens kommuner fortfarande har en lång väg att gå för att skapa de bästa förutsättningarna för företagande. Samtidigt finns det ljuspunkter i länet där företagare ger betydligt bättre omdömen om dialog, service och kommunalt bemötande. Med plats 42 i Sverige har Älvsbyns kommun Norrlands bästa företagsklimat. Det visar 2026 års kommunranking i lokalt företagsklimat.

Älvsbyn har under lång tid tillhört en av Norrlands bästa kommuner när det lokala företagsklimatet rankas. I årets rankingresultat är man dessutom den kommun i Norrland som får bäst resultat, detta trots att man tappar några placeringar.

Samtidigt återfinns flera stora kommuner i botten av listan. Piteå hamnar på plats 259, Kiruna på plats 270 och Luleå på plats 278, medan Kalix på plats 289 och Pajala på plats 286 placerar sig nära absoluta botten. Det totala antalet kommuner på listan är 290 stycken.

– Älvsbyns kommun är en klar ledstjärna i ett län där flera andra kommun har fastnat i bottenrasket, säger Svenskt Näringslivs regionchef Hans Andersson.

Det samlade betyget för länet landar på 3,2. Det är en mindre förbättring men fortfarande tydligt under rikssnittet på 3,5, vilket visar att Norrbotten som helhet inte tar klivet upp trots enstaka starka resultat.

Kommuner i både toppen och botten

Skillnaderna mellan kommunerna är samtidigt ovanligt stora. I toppen får företagen ett betyg klart över rikssnittet, medan flera kommuner i botten ligger runt eller under godtagbar nivå. Det handlar om nästan två betygssteg mellan bästa och sämsta kommun i länet – ett gap som sällan är så tydligt.

– Det här handlar inte om förutsättningar utan om ledarskap och prioriteringar. Där företag möts av dialog och

förståelse ser vi också resultat, säger Hans Andersson.

Företagen pekar på återkommande problem i de kommuner som ligger längst ner. Brist på dialog, svag information och upplevt krångliga processer påverkar förtroendet negativt. Samtidigt finns en gemensam utmaning i hela länet: kompetensförsörjningen. Nästan hälften av företagen uppger att det är svårt att hitta rätt kompetens, vilket gör det till det största hindret för tillväxt.

– När företag inte hittar rätt arbetskraft stoppar det investeringar och expansion. Det här är avgörande för hela Norrbottens utveckling, säger Hans Andersson.

Samtidigt sker stora industriella satsningar i regionen vilket gör att behovet av fungerande lokala företagsklimat blir ännu tydligare. Om fler kommuner inte förbättrar sina villkor riskerar utvecklingen att bli ojämn, där investeringar koncentreras till ett fåtal orter.

– Potentialen i Norrbotten är enorm. Men då krävs att fler kommuner gör det jobb som redan visar resultat, annars riskerar klyftorna att fortsätta växa, säger Hans Andersson. ■

Rankinglista Norrbotten 2026		
Kommun	Placering 2026	Förändring från 2025
Älvsbyn	42	+ 7
Boden	84	+ 22
Arvidsjaur	92	+ 3
Övertorneå	165	+ 27
Överkalix	167	+ 6
Haparanda	214	+ 25
Jokkmokk	224	+ 44
Arjeplog	234	+ 76
Piteå	259	+ 16
Kiruna	270	+ 9
Gällivare	274	+ 3
Luleå	278	–
Pajala	286	+ 1
Kalix	289	–
Med reservation för felskrivningar.		

Källa: Svenskt Näringsliv



Dennis Oscarsson Krook, projektledare i Gratistidningarnas förening är positiv till EMFA Artikel 25. Reglerna ska stärka transparensen kring offentliga annonspengar och ge lokala medier bättre möjligheter i konkurrensen med globala techplattformar.

NORRBOTTEN MEDIA

EMFA Artikel 25: Nya EU-regler skärper kraven på kommunernas annonsering

BUSINESS Kommuner runt om i landet använder regelbundet annonsering för att nå ut till invånarna. Det kan handla om allt från krisinformation och förändringar i kommunal service till kungörelser, rekryteringar, samråd, evenemang och olika informationskampanjer. Men nu förändras spelreglerna. Genom EU:s nya mediefrihetsförordning, European Media Freedom Act, EMFA, ställs tydligare krav på hur kommuner använder skattemedel när de köper annonser och vissa medienära tjänster. Särskilt viktig är artikel 25, som i huvudsak började gälla den 8 augusti 2025.

Kommunerna har kvar sitt informationsansvar

De nya reglerna innebär inte att kommunerna måste informera mer än tidigare. Däremot blir kraven större på hur kommunen väljer var informationen ska publiceras. Tidigare har det ofta varit en rutinfråga. Kommunen har kanske använt sin egen webbplats, sociala medier eller återkommande annonserat i samma lokala tidning. Med EMFA blir sådana val svårare att motivera om kommunen inte kan visa att besluten bygger på sakliga, tydliga och i förväg publicerade kriterier.

Ska minska risken för favorisering

Bakgrunden till reglerna är bland annat att motverka korruption, vänskapskorruption och politisk styrning av offentliga annonspengar. För kommunerna betyder det att beslut om annonsering behöver bli mer dokumenterade och möjliga att följa i efterhand. När kommunen väljer annonskanal behöver den kunna visa varför just den kanalen används. Det kan till exempel handla om vilken målgrupp man vill nå, hur stark den lokala räckvidden är, vilken effekt annonseringen har, vad den kostar och om kanalen är lämplig för myndighetsinformation. I vissa fall kan det också vara nödvändigt att använda flera kanaler samtidigt för att nå olika grupper av invånare.

Invånarna ska kunna se vart pengarna går

En viktig del av de nya reglerna är ökad öppenhet. Kommuner ska varje år publicera lättillgänglig information om sina annonsutgifter. Där ska det framgå

vilka leverantörer som fått betalt och hur mycket pengar som betalats ut, både totalt och per leverantör. Det gör det enklare för invånare, lokala medier och andra aktörer att granska hur kommunens annonspengar används. Om stora delar av pengarna år efter år går till samma kanal, utan tydlig förklaring, kan det väcka frågor. Samtidigt innebär det ökade krav på kommunernas interna rutiner. Kostnader måste konteras rätt och sammanställningar behöver vara tillräckligt tydliga för att tåla granskning.

Ersätter inte upphandlingsreglerna

EMFA ersätter inte lagen om offentlig upphandling, LOU, eller reglerna om statsstöd. Däremot innebär förordningen ett tydligt tryck mot mer öppna och strukturerade arbetssätt. Även vid enklare inköp och direktupphandlingar, där det inte alltid finns krav på annonsering enligt upphandlingsreglerna, behöver processen vara transparent, proportionerlig och bygga på publicerade kriterier.

Större krav på en genomtänkt mediemix

Artikel 25 lyfter också fram vikten av att offentliga annonsmedel fördelas brett, med hänsyn till både nationella och lokala mediemarknader. Det betyder inte att kommunen måste dela lika mellan alla medier. Men en strategi där nästan alla pengar hamnar i en enda kanal kan bli svårare att försvara, särskilt om den innebär att lokala eller granskande medier missgynnas eller att kommunen inte når alla grupper av invånare.

Kan stärka den lokala demokratin

I grunden handlar de nya reglerna om att skattemedel ska användas öppet, sakligt och rättvist. För invånarna kan det innebära bättre möjligheter att ta del av viktig information om vad som händer i den egna kommunen.

När fler får tillgång till relevant och aktuell information ökar också möjligheten att engagera sig i lokalsamhället. På så sätt kan EMFA inte bara förändra kommunernas annonsering, utan också bidra till en mer öppen och levande lokal demokrati. ■

Källa: Gratistidningarnas förening



Josef Johnsson på PGM AB arbetar med mätteknik inom bygg och anläggning. Genom noggranna inmätningar och utsättningar skapar de förutsättningar för säkra och effektiva byggprojekt. Foto: PGM AB

KIRUNA BYGG & ANLÄGGNING

PGM AB levererar mätteknik som skapar trygghet i byggprojekten

BUSINESS När ett bygg- eller anläggningsprojekt ska genomföras är det ofta de första mätningarna som avgör hur väl hela projektet kommer att fungera. För PGM AB är mätteknik en viktig del av verksamheten och en tjänst som bidrar till att skapa rätt förutsättningar redan från start.

Genom professionell inmätning och utsättning säkerställer företaget att byggnationer, anläggningar och infrastruktursatsningar får en stabil grund att stå på. Arbetet sker i nära samarbete med betrodda partners som tillsammans med PGM AB levererar noggranna och tillförlitliga mätdata till kunder över hela regionen.

– Noggrannhet i de tidiga skedena sparar både tid och pengar längre fram i projektet. Rätt mått från början minskar risken för fel och skapar trygghet genom hela byggprocessen, säger företaget.

Bakom många av uppdragen finns mätteknikerna Josef och Maciej Johnsson, som arbetar med både bygg- och anläggningsprojekt. Deras vardag handlar om att skapa struktur och precision i projekt där varje centimeter kan vara avgörande.

– Bakom varje fungerande projekt finns en tydlig grund. I många av våra uppdrag handlar det om just det – att mäta rätt från början, berättar Josef

Johnsson.

Matti lyfter fram vikten av att förstå helheten i ett projekt.

– Mätteknik handlar inte bara om siffror och koordinater. Det handlar om att skapa rätt förutsättningar för alla som ska arbeta vidare i projektet, från markentreprenörer till byggföretag och beställare.

Med modern utrustning, digitala verktyg och lång erfarenhet säkerställer PGM AB och deras samarbetspartners att varje mätning håller hög kvalitet. Resultatet blir effektiva processer, minskad risk för kostsamma misstag och en tryggare projektgenomföring.

- Exempel på tjänster inom mätteknik**
- Utsättning och inmätning
 - 3D-skanning och modellering
 - Mängdberäkning
 - Ritningskontroll och bearbetning
 - Terrängmodeller och maskinstyrning
 - Stomnät och digitala underlag

I en region där investeringarna inom industri, infrastruktur och samhällsbyggnad fortsätter att växa spelar mättekniken en allt viktigare roll. För PGM AB handlar det om att leverera precision, kvalitet och pålitlighet i varje uppdrag – från första utsättning till färdigt projekt. ■

Källa: PGM AB

Faktaruta PGM AB

PGM AB är ett konsultbolag som grundades 2022 av flera konsulter som förenades för att skapa ett gemensamt företag. PGM AB strävar efter att tillsammans bygga en bred kompetens och ett stort nätverk, vilket gör att företaget kan erbjuda varierade tjänster. Fokus ligger på att vara en lokal aktör som hanterar både stora och små projekt, alltid med målet att leverera hög kvalitet och skräddarsydda lösningar för kunderna. Genom företagets gemensamma erfarenhet och expertis är man rustade att möta olika utmaningar och behov.



Maciej Johnsson ute på ett pågående bygg- eller anläggningsprojekt med mätutrustning i arbete. Foto: PGM AB



Forskning från hela världen fick tillgång till mer än sex minuter i tyngdlöshet ombord på raketerna SubOrbital Express-5. Foto: Mattias Forsberg, SSC Space

KIRUNA RYMDINDUSTRI

Tolv experiment till rymden från svenska rymdbasen Esrange Space Center

BUSINESS Söndag 31 maj vid 08:33 lokal tid sköt SSC Space upp forskningsraketerna SubOrbital Express-5 från rymdbasen Esrange Space Center i Sverige. Raketen nådde 260 kilometers höjd och gav tolv vetenskapliga projekt från nio länder tillgång till rymden och mer än sex minuter i mikrogravitation. Ombord fanns bland annat forskning om fysikaliska, biologiska och medicinska processer, som alla testades under förhållanden som inte är möjliga att återskapa på jorden.

Raketflygningen möjliggjorde forskning som ska bidra till förbättrade cancermodeller, kunskap om astronauters hälsa och utveckling av nya lättviktsmaterial – resultat som kan leda till nya medicinska och industriella genombrott.

– Vi har planerat, designat och byggt

dessa experimentmoduler under tre års tid tillsammans med våra kunder, och förberett raketerna under flera veckor för uppskjutning här på Esrange. Nu ser vi fram emot att ta del av resultaten från dessa minuter i rymden, hur de bidragit till nya insikter i dessa forskningsprojekt och hur de på längre sikt kan få betydelse för vårt samhälle här på jorden, säger Stefan Krämer, programchef för SubOrbital Express på SSC Space.

SubOrbital Express-5 är den sjuttonde raketerna inom detta specifika raketprogram som skjuts upp från rymdbasen Esrange sedan 1987. Europeiska rymdorganisationen, ESA, är programmets största kund och finansierar flera av experimenten ombord.

De tolv experimenten omfattade ett brett spektrum av vetenskapliga discipliner. ■

Källa: SSC Space



Pär Johansson Norrlandsjord & Miljö AB. Foto: NEVO Maskin

LULEÅ ENTREPRENAD

Norrlandsjord & Miljö tar klivet in i framtiden – investerar i två elektriska XCMG XC948EV

BUSINESS När många fortfarande funderar på när elektrifieringen ska slå igenom på allvar inom entreprenadbranschen, har Norrlandsjord & Miljö AB redan tagit beslutet. Bolaget, med Pär Johansson i spetsen, har investerat i två stycken helelektriska XCMG XC948EV – en maskin i storleksklass motsvarande Volvo L70. Investeringen markerar ett tydligt steg mot en modernare, tystare och mer hållbar maskinpark.

– Utvecklingen går åt det här hållet. Då vill vi vara med tidigt och bygga erfarenhet redan nu, säger Pär Johansson.

Den elektriska hjullastaren XCMG XC948EV är utvecklad för tunga materialhanteringsjobb och kombinerar hög lyftkapacitet med utsläppsfri drift och betydligt lägre ljudnivåer än traditionella dieselmaskiner. Maskinen klarar av en hel arbetsdag på en laddning.

Ser elektrifieringen som en långsiktig investering

För Norrlandsjord & Miljö handlar satsningen inte bara om miljöprofilering. Det handlar lika mycket om ekonomi, arbetsmiljö och att möta framtidens krav från kunder och beställare.

Precis som flera aktörer inom bygg- och anläggningssektorn börjar se över sina klimatmål, märks också en tydlig förändring ute på marknaden. Elektriska maskiner efterfrågas allt oftare i upphandlingar, särskilt i tätorter och känsliga miljöer där buller och utsläpp blir avgörande faktorer.

– Vi ser att utvecklingen går snabbt nu. Kraven kommer att öka och då vill vi ligga steget före istället för att jaga ikapp senare, säger Pär Johansson.

Samma typ av arbete – men en helt annan upplevelse

En av de största skillnaderna med eldrivna hjullastare märks direkt från förarplatsen. Ljudnivån är markant lägre, vibrationerna färre och responsen i drivlinan omedelbar.

Maskinerna arbetar utan lokala utsläpp och lämpar sig väl för verksamheter där

både miljökrav och arbetsmiljö står i fokus.

XCMG:s elektriska hjullastare är dessutom byggda kring batteriteknik med hög kapacitet och snabbaddning under 1 timme för att hålla produktionen igång under arbetsdagen.

Ett tekniskifte som börjar på riktigt

Elektrifieringen inom entreprenadmaskiner har länge diskuterats – men nu börjar investeringarna bli verklighet ute hos entreprenörerna.

I flera delar av Sverige används redan större elektriska hjullastare och grävmaskiner i kommersiell drift, framför allt inom materialhantering, återvinning och stadsnära projekt. Branschen befinner sig fortfarande i ett tidigt skede, men allt fler företag väljer att börja bygga erfarenhet redan idag.

För Norrlandsjord & Miljö är beslutet tydligt:

– Någon måste våga ta första steget. Vi tror på tekniken och vill utvecklas tillsammans med marknaden.

Elektrifiering handlar om mer än bara maskinen

Att investera i eldrift innebär också nya sätt att tänka kring logistik, laddning och planering. Men för många entreprenörer vägs det upp av lägre energikostnader, mindre servicebehov och en betydligt bättre arbetsmiljö.

Internationellt växer också utbudet snabbt av elektriska entreprenadmaskiner i mellanklassen, där XCMG blivit en av de tillverkare som satsat hårdast på utvecklingen av eldrivna hjullastare.

Med två nya XC948EV i maskinparken visar Norrlandsjord & Miljö att elektrifieringen inte längre bara är framtid – den är redan här. ■

Källa: NEVO Maskin

Gratistidningen – kan du lita på!

ANNONSPAKET 82 000

FYRKANTEN

ANNONSPAKET 117 000

NORRBOTTEN

ANNONSPAKET 90 000

VÄSTERBOTTEN

ANNONSPAKET 182 000

NORRSKEN

UMEÅ SKELLEFTEÅ FYRKANTEN

NÅ STORA DELAR AV NORRA SVERIGE MED EN KONTAKT!

KIRUNA

PAJALA

JOKKMOKK

LULEÅ

HÄPERANDA

BODEN

ALVSBYN

SKELLEFTEÅ

KALIX

PITEÅ

UMEÅ

LOKAL - HÖG RÄCKVIDD - GER EFFEKT

Vi hjälper er att få spridning på er marknadsföring i Norrbotten och Västerbotten i våra omtänkta gratistidningar. De delas GRATIS ut varje vecka (några en gång/månad) till hushåll och den samlade upplagan är över 207 000 exemplar.

Nyttja våra slagkraftiga annonspaket i norra Sverige. En stor fördel är att man kan editionera (lokalanpassa) annonserna då det är olika titlar på respektive ort.

boka@gratistidning.com

SKICKA E-POST

DIY - Do It Yourself

WEBB - BOKAGT.SE

SPECIALPRISER

OFFENTLIG ANNONSERING EMFA ARTIKEL 25 (-30%)

FÖRENINGAR (-50%)

– Skanna QR-kod! Direktlänk till bokagt.se på webben.

WWW.GRATISTIDNING.COM

ECHO

KYMCO



ARIENS

KRAMAN

MULTI ONE SE
MADE IN ITALY

VIMEK

FASSI GROUP

Cub Cadet

sunseeker TRÅDLÖSA
elite ROBOTKLIPPARE

KOMPAKTLASTARE

MULTI ONE SE
MADE IN ITALY

KRAMAN

SKOGSMASKINER

Öppet: Mån-tors 08:30-17.00, fre 08.30-16.00

Adress: Hertsötorget 3, Luleå

Peter 076-767 62 76, Viktor 073- 814 25 48 • E-post: info@llskog.se

TRÄDFÄLLNING • FRÄSER STUBBAR, RÖTTER, MARK • TRÄDGÅRDSPROJEKT • RENOVERING GRÄSMATTA

LLskog & Skötsel
www.llskog.seNEVO
ONE-STOP-SHOP

XCMG

100% ELEKTRISKA GRÄVMASKINER,
DUMPRAR, VÄLTAR OCH HJULLASTARE
- NU TILLGÄNGLIGA I NORR.

- 8-10 TIM DRIFTTID NORMAL/HÄRD KÖRNING
- SNABBLADDAS MELLAN 20-90% PÅ CA 50 MIN
- VÄRLDENS TREDJE STÖRSTA MASKINTILLVERKARE



SE MASKINMODELLER

⚡ LÄGRE DRIFTKOSTNAD
EL ISTÄLLET FÖR DIESEL.
MINDRE ENERGI.
MER MARGINAL.

🛠 ENKLARE ÄGANDE
FÄRRE SLITDELAR.
MINDRE SERVICE.
MER TID I PRODUKTION.

🌱 RENARE ARBETSPLATS
INGEN AVGASER.
MINDRE BULLER.
BÄTTRE ARBETSMILJÖ.



ELEKTRIFIERINGEN BÖRJAR HÄR.

LADDLÖSNINGAR, BATTERISYSTEM, MASKINER OCH TILLBEHÖR.
VI SAMLAR ALLT DU BEHÖVER FÖR ATT STÄLLA OM.
VI ÄR PARTNERN SOM TAR HELHETSANSVARET.
SÅ ATT DU KAN FOKUSERA PÅ DET SOM DRIVER DIG FRAMÅT.

WWW.NEVOMASKIN.COM / 0920 25 16 00 / INFO@NEVOMASKIN.COM

TOMT I CENTRALA PAJALA TILL SALU

I HJÄRTAT AV TORNEDALENS
VÄXANDE BESÖKSINDUSTRI

Vill du etablera dig i hjärtat av Pajala?

Nu finns chansen att förvärva en tomt med strategiskt läge nära centrum och flygplats. Perfekt för verksamhet kopplad till besöksnäring, boende, handel eller industri.

– Avstyckning möjlig till mindre tomter om man inte själv behöver hela ytan. Bra ekonomi för den delen man behåller.

Egenskaper och fördelar:

- **Stor yta:** Omfattande markyta (1 hektar, 100x100 meter) som ger gott om utrymme för anpassad utveckling och flexibilitet i planeringen av din verksamhetsbehov.
- **Centralt läge:** Idealiskt belägen med utmärkt tillgång till huvudtransportleder, vilket säkerställer smidig logistik och transport för ditt företag.
- **Infrastruktur:** Fullt utrustad med nödvändig infrastruktur väganslutningar, el, vatten, avlopp och förberedd för internet, redo för omedelbar etablering.
- **Närhet till Pajala flygplats:** Turistnäringen växer – Pajala behöver nya initiativ.

Mer info och kontakt:

För mer information och för att boka en visning, vänligen kontakta po@cab.net eller 0703-30 40 30





Hans Ranta, servicemarknadschef Kiruna. Foto: Wist

KIRUNA | PITEÅ | JOBB & KARRIÄR

Två nya servicemarknadschefer stärker Wist i norr

BUSINESS Wist stärker servicemarknaden i norra Sverige med två nya servicemarknadschefer. I Kiruna tar Hans Ranta över rollen och i Piteå kliver Mattias Fahlman in. Med olika bakgrunder men samma fokus på service och tillgänglighet ska de utveckla verksamheten vidare nära kunderna.

Hans Ranta har lång erfarenhet från verksamheten. Under ungefär 25 år har han haft flera olika roller inom samma bolagsgrupp – från mekaniker till kundmottagare, verkmästare och servicemarknadschef på personbilssidan.

– Jag började som mekaniker och har sedan haft flera olika roller. Det gör att jag har med mig förståelse för verksamheten från flera håll, säger Hans.

Mattias Fahlman är ny i lastbils- och bussvärlden, men har en gedigen bakgrund från bilbranschen där han bland annat arbetat som servicerådgivare och verkstadschef.

– För mig blev det här ett nytt kapitel. Jag kommer med en lång erfarenhet från bilsidan, men kände direkt att det här var en spännande möjlighet, säger Mattias.

En roll nära både personal och kunder

Rollen som servicemarknadschef är bred och varierad. Den handlar

både om ledarskap, personalfrågor och kundrelationer.

– Det är viktigt att jag i min roll finns där för både personalen och våra kunder. Man behöver finnas nära både verksamheten och kunderna, säger Hans.

Mattias beskriver rollen på liknande sätt.

– Spelplanen är densamma, men varje ort har sina egna utmaningar. Det kan handla om personal, kundrelationer eller andra frågor i vardagen. Man vet inte riktigt vad som väntar varje dag – och det tycker jag är roligt.

Båda är fortfarande relativt nya i sina roller och har varit på plats i drygt två månader.

Lokala utmaningar och möjligheter

I Kiruna är kompetensförsörjning en av de viktigaste frågorna framåt.

– I malmfälten är det stor konkurrens om mekaniker. Det är gör att det är en utmaning att rekrytera och boendefrågan gör

det inte lättare. Samtidigt är vi en attraktiv arbetsplats och det underlättar, säger Hans.

I Piteå ligger fokus just nu på att lära känna verksamheten och teamet, samtidigt som anläggningen växer.

– Just nu handlar det mycket om att lära känna personalen och ta hand om verksamheten. Samtidigt vill vi expandera och vi har redan lyckats rekrytera två nya mekaniker som börjar inom kort, säger Mattias.

Alltid nära, alltid tillgänglig

För både Hans och Mattias är kopplingen till Wists ledord tydlig.

– Vi arbetar i en serviceverksamhet och ska finnas där för kunden så mycket som möjligt. Det är kärnan i det vi gör, säger Hans.

Mattias lyfter också vikten av tillgänglighet och närvaro i vardagen.

– Tillgänglighet handlar om att finnas där när kunderna behöver oss och att bygga relationer över tid.

En familjär kultur

När de beskriver Wist som arbetsplats återkommer båda till samma sak: kulturen.



Mattias Fahlman, servicemarknadschef Piteå. Foto: Wist

– Det finns en familjär känsla här, och man får hjälp om man behöver det, säger Hans.

– Det är imponerande att det känns så familjärt trots att det är ett stort bolag, säger Mattias.

Med Hans Ranta i Kiruna och Mattias Fahlman i Piteå stärker Wist sin lokala närvaro ytterligare. Tillsammans med sina team ska de fortsätta utveckla servicemarknaden och bidra till att kunderna får den support och tillgänglighet som krävs i vardagen.

Det är precis det Wist menar med att vara alltid nära, alltid tillgänglig.

Därför präglar ansvar, professionalism, omtanke och samarbete det dagliga arbetet.

Det handlar om att ta ansvar för varje ärende, arbeta professionellt i varje kontakt, visa omtanke i mötet med människor och samarbeta för att snabbt hitta rätt lösning – oavsett om det gäller ett hisslarm mitt i natten, en sjukresa eller information under en kris. ■

Företagsportalen

Klimat-smarta tjänste-resor

Bli företagskund och möjliggör för ekonomiska, klimatsmarta och tidseffektiva resor för dina anställda, i tjänsten eller till och från jobbet med buss och tåg.

JAG NYTTJAR
RESTIDEN TILL ATT
FÖLJA UPP MAIL OCH
SKRIVA OFFERTER



I **FÖRETAGSPORTALEN** administrerar du enkelt vem som får köpa biljetter för tjänsteresor eller som ett personal-erbjudande för arbetspendling. Att ansöka om ett konto i Företagsportalen är kostnadsfritt och endast nyttjade biljetter faktureras månadsvis.

VÄLKOMMEN SOM FÖRETAGSKUND!
Ansök idag och registrera ett konto via vår hemsida www.lanstrafikennorrbotten.se/foretag eller använd QR-koden till höger:



Länstrafikens
Företagsportal

Många smarta fördelar:

- » Ni gör ett aktivt val för att uppnå era klimatmål.
- » Slipp dyra parkeringsavgifter och tidskrävande letande efter parkeringsplatser.
- » Minska antalet tjänstebilar = färre fasta kostnader.
- » Minskad administration med kvitton och redovisning, allt samlas i Företagsportalen och faktureras månadsvis.
- » Nyttja resetiden! Arbeta, prata, surfa eller bara koppla av.
- » Den som reser köper enkelt biljett i Länstrafikens app och använder betalmedel "Företagsfaktura".