

▼ NÄRBILD: Glommersträsk

I Glommersträsk har ett litet träindustricenter bildats. Nu till våren har Glommershus AB funnits i tre år. –Vi har egentligen överträffat de målsättningar som vi satt upp, säger ägaren Anders Eriksson.

Satsningen som höll hela vägen

Glommershus ägare vågade växa

Glommershus är det senaste nytilskottet bland Glommersträsks fem träindustriföretag. Nu i maj har den relativt färska hustillverkaren varit verksam i tre år och Anders Erikssons resa mot att bli husentreprenör är intressant. Han började som snickare men utvecklade en allergi mot mineralull och utbildade sig till statsvetare och arbetade sedan som handläggare och utredare. Men det jobbet gav nackproblem som ledde till att synen påverkades och det ledde i sin tur till att han inte kunde sitta bakom en bildskärm.

–Då var jag tillbaka i byggsvängen och jag gjorde ett hus åt min syster med lite speciella planlösningar, säger han.

”Målet är att de hus vi bygger ska kosta hälften så mycket att värma upp.”

Det ledde till att han rätt snart, utan någon marknadsföring överhuvudtaget, fick en beställning på tre likvärdiga hus och då väcktes tanken att satsa som egenföretagare. I dag har han tagit steget fullt ut. Nu har han investerat cirka två miljoner i en nybyggd 380 kvadratmeter stor husfabrik precis vid infarten till Glommersträsk och företaget som i dagsläget har fem anställda beräknas omsätta mellan fem och sex miljoner det här året.

Fokus ligger på bostäder och det handlar om allt från stomresta till nyckelfärdiga hus. Målet är att Glommershus ska komma upp i tio anställda och

fullt utbyggt kan det handla om mellan tio och femton arbetstillfällen.

Framtidsplaner saknas alltså inte.

–Vi har nästan inte känt av lågkonjunkturen alls. Just nu har vi haft en liten nedgång. Vi hade sju anställda till för någon månad sedan men vi kommer att ta tillbaka folket fram mot sommaren som det ser ut som, säger Anders Eriksson.

Hemmaplan ger mervärde
Den huvudsakliga marknaden finns i Sverige och då främst i Mälardalen. Anders Eriksson som är född och uppvuxen i Glommersträsk ser ett stort värde i att få verka i hembygden och han tycker inte att det geografiska läget inverkat negativt eftersom råvaran finns nära till hands och att fraktkostnaden trots allt är en relativt liten del av den totala kostnaden. Att det redan fanns företag på orten som GK Door och Lidéns Snickeri har istället underlättat en hel del.

–Har jag en fråga så kan jag åka iväg och avhandla den på



VÄGGEN inne i den nybyggda café- och informationsbyggnaden i Gallejaur har stråk där tanken går till gamla tiders trasmattor

en kvart. Vi jobbar väldigt tätt framförallt med Lidéns som är duktiga på kök. Vi 3D-modulerar allting och när man ritat ut till exempel en köksskåp så får vi ut kaplister och sedan kan vi skicka kaplisterna direkt till Lidéns som sedan kan tillverka skåpen. Sedan kan vi åka dit och hämta skåpen så visst är det stora fördelar, säger han.

Grundfilosofin är också att hela processen till färdigt hus ska vara energisnål.

–Målet är att de hus vi bygger ska kosta hälften så mycket att värma upp. Men det är också viktigt att kunden kan skilja mellan pris och investering, säger Anders Eriksson och fortsätter:

–De här husen blir lite dyrare i och med att vi sprutar in mer isolering men samtidigt är det billigare varje månad man bor i det så där måste man hitta de kunder som förstår det sambandet.

Vad var det som drev dig mest när det gällde att ta steget och starta Glommershus?

–Jag kommer från Glommers och givetvis känns det kul om man kan bidra till något som är bra för orten. Men drivkraften var i första hand att starta något eget. Drivkraften måste alltid vara företaget. Att det sedan skapar arbetstillfällen är en bra bieffekt.

Fem träindustriföretag i Glommersträsk. Kan det komma fler?

–Jag kan tänka mig att det kan komma fler underleverantörer till oss. Olika typer av trävaror. Men det är svårt att säga i dagsläget.

JOAKIM NORDLUND



ANDERS Eriksson äger och driver Glommershus. Trots att han startade sitt företag precis före lågkonjunkturen har han lyckats

överträffa de för honom uppsatta delmålen. När Norrbottens Affärer kom på besök fick vi en rundvisning i den café- och informationsbyggnad som han och hans snickare är i färd med att färdigställa.

FOTO: JOAKIM NORDLUND



FÖRETAGET GK Door AB har funnits sedan 1969 och vd:n Peter Edström, som bland annat blivit utsedd till årets företagare i Arvidsjaur, har varit delägare sedan 1988. FOTO: JOAKIM NORDLUND

GK Door AB är ett av Glommersträsks äldsta träindustriföretag.

Företaget som tillverkar innerdörrar klarade lågkonjunkturen utan att behöva permittera. –Det tror jag nog är unikt, säger vd Peter Edström.

Här blev ingen av med jobbet trots kristider

GK Door AB tillverkar GK-dörren och företaget som firade 40-årsjubileum ifjol har nischat in sig mot att tillverka massiva innerdörrar i trä. Det är förresten den inriktning som företaget haft i stort sett hela tiden.

I dag har företaget 15 anställda och redan 1988 gick Peter Edström in som delägare och de tio senaste åren har han varit verksam som vd i företaget. I dag äger han företaget tillsammans med Olov Eriksson. Han anser att det finns flera fördelar att verka på en ort som Glommersträsk.

–Vi har väldigt stabil arbetskraft. Det blir en familjär stämning och jag tycker det är viktigt att ha anställda som trivs, säger han.

Han får fundera ett tag innan han räknar upp nackdelarna.

–Det är ju ett visst avstånd till marknaden. Ska man besöka en mäss så blir resekostnaderna större och precis som alla andra har uppe så har vi ju större utgifter vad beträffar uppvärmning, säger Peter Edström.

Inga permitteringar

Företaget klarade också lågkonjunkturen mycket bra.

–Det märktes att det blev lite sämre ordergång men vi lyckades parera och ta på oss jobb som vi normalt inte tar och på så vis behövde vi inte permittera en enda, säger Edström.

Vd för ett av fem träindustriföretag i Glommersträsk.

JOAKIM NORDLUND

Cirka 70 procent av de dörrar som tillverkas går i dag via återförsäljare och ut till kund. Utöver det finns ett tiotal mindre husfabrikanter som handlar direkt med företaget. Peter Edström uppskattar att företaget har cirka femton procent av den svenska marknaden när det handlar om allmoge- och funktisdörrar.

Gott företagsklimat
När aktiebolaget bildades 1969 så köptes byns nyligen nedlagda mejeri och sedan har den ursprungliga byggnaden byggts ut i etapper så i dag handlar det om 2 600 kvadratmeter uppvärmd yta. Precis som många andra framhåller han det goda företagsklimatet i Glommersträsk och han talar varmt om Glommersandan.

–Glommershus köper dörrar av oss och kök av Lidéns snickeri. Och Lidéns gör väldigt mycket lego åt oss så vi försöker att hjälpas åt på det sättet.

I dag arbetar 15 anställda men han tycker själv att framtiden ser ljus ut och han ser det inte som omöjligt att företaget kan selsätta 20 människor om allt fortsätter att gå bra.

–Visar det sig att marknaden fortfarande vill ha våra produkter så är vi inte främmande för att växa, säger Peter Edström.