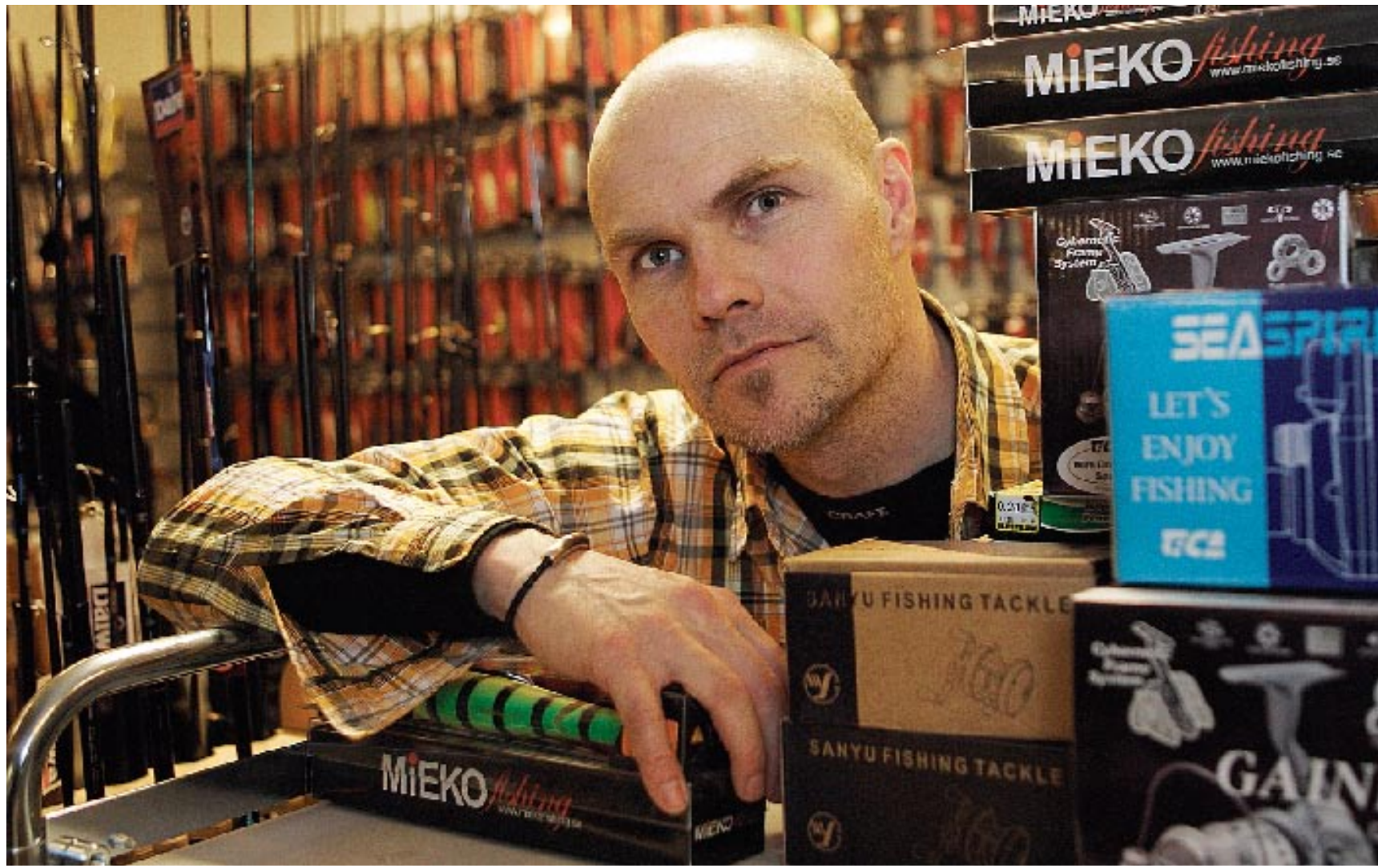


▼ REPORTAGE

SVEN-OLOV Larsson har gett sig ut på nätet för att sälja sina fiskeprylar. Med gott resultat...

FOTO: JOAKIM NORDLUND



Han drömde om att kunna leva på fisket.

Nu har han öppnat näthandelsföretaget Miekko Fishing – och där är det fullt drag.

–Min tanke är att hoppa över mellanhänderna och sälja direkt till kund, säger Sven-Olov Larsson.

Han nappade på nätet

Ni minns väl Jönssonligans Charles Ingvar Jönsson och "jag har en plan".

Det hade även Sven-Olov Larsson.

Men där Sickan körde huvudet i väggen och började snacka med promenadskor där har Sven-Olov Larsson hållit sig mer nykter.

"Jag kan fiske och har också en idé hur jag vill att mina produkter ska uppträda i vattnet"

–Min plan var att bygga ett helt nytt varumärke och jobba direkt mot konsumenten utan några mellanhänder. Det har redan hänt på en massa områden, säger han.

Nu är planen verklighet. –Jag gjorde en marknadsanalys av den svenska sport-

fiskemarknaden. Den omsätter idag 720 miljoner i konsumentled. Det är 900 000 svenskar som fiskar upp mot 20 gånger per år och mer och det är rätt mycket det.

Redan ett begrepp

Sven-Olov Larssons företag heter Miekko Fishing AB och han har bland annat utvecklat en hel serie med egna fiskewobblers. Nu har han sin bas i centrala Luleå, ett stenkast från busstationen. Bland svenska fiskare har redan Miekowobblers blivit ett begrepp och det är också näthandeln som är den stora grejen för Sven-Olov Larsson.

–Uppskattar att mellan 70 och 75 procent av försäljningen görs på nätet och målsättningen var 70 procent så allt går enligt planen, säger han. Norrbottningen som ser företagsnamnet känner nog igen sig. På väg mellan Överkalix och Övertorneå passeras avfarten till Miekofjärvi och det är där som Sven-Olov Larsson har sina rötter.

Under tolv års tid var han delägare i en reklambyrå i Stockholm men till sist blev längtan hem för stor.

–Jag kände att livet där blev som ett ekorrhjul, allt handlade om jobb och planering. Samtidigt lockade rötterna. Man lever så enkelt här. Så när jag sålde företaget kände jag att jag egentligen inte hade något som höll mig kvar, säger han och fortsätter: –Antingen flyttade jag då eller så hade jag nog blivit kvar för snabbt hoppar man på något nytt projekt och så är det fast vid det.

Nu har han istället dragit igång sitt eget projekt – på hemmaplan.

Inspiration i Kina

Miekko Fishing AB öppnade sommaren 2007 och redan idag är källarlokalen fylld med egna wobblers. I tillägg säljer han fiskespön, rullar, drag och annat smått och gott som gör en fiskevän lycklig. Under vintern har han besökt Kina och träffat människor som han samarbetar med och tanken är att utveckla en helt ny produktserie.

Det är väl bara att köpa en färdig serie och sätta på ett namn?

–Jovisst. Sjänt går ju alltid. Men jag har en helt annan

målsättning. Jag vill göra något helt eget och jag kan fiske och har också en idé hur jag vill att mina produkter ska uppträda i vattnet, säger han och fortsätter:

–Och jag vill att mina kunder ska känna igen en Miekko-wobbler. Jag tar med mig ritningar och de gör formen. Sedan testar jag alla mina wobblers och jag släpper inte någon innan den fungerar. **Varför utan mellanhänder?**

–Med mellanhänder ökar priset till konsument. Har man fyra-fem företag mellan så blir ju priset därefter. I dagens samhälle försvinner det mer och mer och det här är bara början som vi ser.

Du upplever ingen nackdel med att ha basen i Norrbotten?

–Det skulle väl vara att leveranstiden blir en dag längre och det är ett litet minus för snabba frakter är viktigt. Men det tar jag för att få bo här uppe. Jag kan ju sitta i Miekofjärvi och jobba med sajten där uppe. Att få jobba på det sättet är en fantastisk förmån.

Samtidigt menar han att det är stor skillnad på hur e-handelsföretag drivs.

JOAKIM NORDLUND



▼ KRÖNIKAN

Ronny Olovsson | VD Vinter | www.vinterwebb.se |

Klarar vi att samverka?

DET PÅGÅR EN DRAGKAMP.

Varje dag.

Bilden har sakta klarnat då jag hör den ene direktören och platschefen efter den andre säga samma sak. De är många där ute som har samma pågående dragkamp.

Stor som liten, många har sina koncernkontor söderut. Där den exekutiva ledningen ritar om kartor och med ett pennstreck kan föröda en mångårig verksamhet i Luleå eller Norrbotten.

Det gäller också Luleå tekniska universitet, det gäller myndigheter, administrationer och – ja – en hel drös med viktiga arbetsgivare och näringslivsmotorer.

Och alla säger de samma sak:

– Vi behöver argumenten för att motivera vår verksamhet här uppe.

– Vi behöver en offensiv kommun som satsar på att marknadsföra sig och ett län som visar upp sig på den nationella arenan och visar på möjligheter och handlingskraft.

– Vi måste påverka vår koncernledning så att de känner att vi är där det händer, i en innovativ och framgångsrik miljö.

En platschef stirrar mig i ögonen och säger:

– Jag vill att min chef ska ringa mig och berätta om spännande projekt i Luleå och fråga om vi är med.

Se där, en i sanning spännande kommunikativ uppgift. För tänk om vi tillsammans kunde göra detta, på en gemensam plattform laddad med positiva argument. För att lyckas måste vi samverka. För att ha råd, för att göra oss hörda på alla spelplaner.

Kommun, näringsliv och universitet.

Men...

Klarar Norrbotten att samverka?

Vad jag menar?

Jo, en snabb titt på Norrbotten visar att vi har ett län med många starka motorer för framtida tillväxt. Haparanda-regionen med sin samverkan med finska sidan, eventuell gruvbrytning i Pajala, Malmfälten med gruvnäringen som livsnerv, residentsstaden och handelscentrat Luleå och Piteå i söder med planerade miljardinvesteringar i vindkraftsparken.

Men om vi tänker oss alla de här aktörerna som draghund i ett gemensamt hundspann där Luleå är ledhund så kutar de just nu alla åt varsitt håll.

PITEÅ VILL AV tradition inte gärna inordna sig under Luleå, ibland kan det kännas som att Piteå hellre leker med Skellefteå. Malmfälten har på många sätt svårt att se positivt på kommunerna och Haparanda tittar numer nästan hellre över gränssälven.

Tanken att alla kommuner skulle sluta upp bakom Luleå i en gemensam aktion för att lyfta länet nationellt och internationellt är en vacker tanke, men desto svårare att åstadkomma i praktiken.

LULEÅ HOCKEY HAR i det lilla brottats med just den problemställningen länge och väl, försökt etablera tanken att man är hela länets elitlag. Skålet är självklart, utan länets hockeytalanger inget Luleå Hockey. Utan länets näringslivs resurser som sponsorer inget Luleå Hockey.

Inte helt lätt har det visat sig.

I Malmfälten jublar många när Luleå Hockey förlorar, mest av gammal vana. En slags mental kräkräflex.

Där har vi nog det här länets största svaghet och ett reellt hot inför framtiden. Om vi slösar vår energi på att kabbla kan vi vara lugna för att andra kommer att utnyttja det för att etablera sig som nationellt tillväxtsnar.

Kan vi däremot övervinna det och nu i orostid vara offensiva i vår kommunikation gör vi än större avtryck. En utmaning för oss alla, att orka höja blicken och tänka stort.

Alternativet?

Att lydigt administrera sin egen nedläggning.

Se 24Norrbotten på webben



NYHET!



Välj själv vilken nyhet du vill se. Programtablan är klickbar.

24Norrbottens webbsändningar hittar du genom att gå in 24norrbotten.se

Välkommen att titta på 24Norrbotten – TV när Du har tid!

www.24norrbotten.se



NORRBOTTEN



Norrvidden är ett fastighetsbolag i Norrland som ägs och drivs av norrlänningar. Vi har fastigheter i hela Norrland, med en sammanlagd yta av hela 930 000 kvadratmeter. Men inte ens ett tält i Stockholm, Göteborg eller Malmö.

Vi ser det så här: Det är bättre att vara helbra i halva Sverige än halvbra i hela. Och vi är bäst i Norrland.

Ring oss på 0920-24 12 50 om du letar lokal. Eller gå in på www.norrvidden.se.

norrvidden
HALVA SVERIGES FASTIGHETS BOLAG

FAKTA Miekko Fishing AB

Inriktning: Sportfiskeprodukter
Företagsid: Nät-handel med eget varumärke.

Bildades: 2007.
Omsättning: Cirka 2 miljoner kronor 2009 (enligt kalkylen).
Antal anställda: 2