

# NÄRINGS-LIV

Redaktör: Andreas Nilnes, andreas.nilnes@di.se, tel 08-573 651 94

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsliv?

Tipsa oss naringsliv@di.se

Redaktör Andreas Nilnes

andreas.nilnes@di.se, 08-573 651 94

## Vindkrafts- krig i fjällen

**Två bolag slåss om att få bygga uppemot 120 vindkraftverk på Blaikfjället mellan Storuman och Sorsele, ett projekt i miljardklassen. Men där finns inte plats för två projekt samtidigt.**

Det är Skellefteå Kraft och Sverwind som är indragna i dragkampen om det storskaliga vindkraftprojektet i Lapp-landsfjällen.

”Det känns lite konstigt att vi är två bolag som vill åt samma område”, säger Mikael Kyrk, operativ chef på Sverwind, till Västerbottens-Kuriren.

”Blaikfjället passar väldigt bra för vindkraftverk. Det finns redan en koppling ut på stamnätet från Juktans kraftstation och vindförhållandena är också gynnsamma. Men det finns inte plats för två projekt samtidigt. Kanske det skulle gå att samordna projekten, men några sådana diskussioner har inte förts mellan oss och Skellefteå Kraft”, säger Mikael Kyrk till tidningen.

Sverwind var först med att väcka frågan om att bygga vindkraftverk på Blaikfjället, men Skellefteå Kraft har inlett miljöprocessen och planerar samrådsmöten i Storuman och Sorsele den 9 och 10 januari.

Marken på Blaikfjället ägs av staten och Naturvårdsverket fattar beslut om hur marken används. Verket håller på att se över vad som ska gälla för vindkraftverk.

”Området är delvis skyddsvärt ur miljösynpunkt och vi får vänta på Naturvårdsverkets besked. Ansökan om att bygga vindkraftverk lämnade vi in höstas”, säger Mikael Kyrk.

### Byggen för en halv miljard

Skellefteå Krafts första vindkraftprojekt ligger i Uljabouoda utanför Arjeplog. Där ska upp till tolv vindkraftverk byggas till en kostnad av närmare en halv miljard kronor. Bygget ska vara klart 2008.

Skellefteå Kraft är en av Sveriges största elkraftsproducenter och har 430 anställda.

Tyskägda Sverwind planerar för ett jätteprojekt i Markbygden i Piteå kommun. Där ska 30 miljarder kronor investeras i 500 vindkraftverk som ska producera lika mycket el som ett kärnkraftverk och ge jobb åt 1 000 personer. Det skulle bli Europas största vindkraftspark. Om miljöutlåtand ges blir det byggstart 2010.

**ROLF HANSSON**

rolf.hansson@di.se  
08-573 651 22



DRAGKAMP. Skellefteå Kraft och Sverwind vill båda bygga vindsnurror på Blaikfjället i Lappland.



LEVERERAR VID DÖRREN. Markus Hendriksen och hans kompanjon lyckades bra hemma i Norge med sin affärsidé att sälja fisk och skaldjur direkt till hemmet. Nu är det södra Sverige som gäller och nyligen investerades i tolv nya bilar.

FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK

# Norsk fiskbil tar sin succé till Sverige

**Fiskbil AB har på bara tre år blivit en av Sveriges största hemleverantörer av fisk och skaldjur. Ägarna sliter hårt med att knacka dörr för att göra Fiskbil en mer känd. Det har lönat sig. Försäljningen rusar i höjden.**

Många framgångsrika entreprenörer har börjat som dörrknackare. Så även Fiskbilens två entusiastiska ägare, norrmännen Andreas Stenberg och Markus Hendriksen, som knackar dörr i de svenska storstädernas villaområden för att göra sig kända.

”Någonstans måste man ju börja för att bygga upp en kundkrets. Vi är ett litet företag och har inte råd att börja med hård marknadsföring. Och kunderna återkommer, vilket är ett bra betyg”, säger Markus Hendriksen.

### Fördubblad omsättning

Bara det senaste året har Fiskbil fördubblat omsättningen från 10 till 20 miljoner kronor. Nästa år tror ägarna på en ny fördubbling av omsättningen till 40 Mkr.

LANDET  
RUNT **Di**

### Stockholm

■ **Företag:**

Fiskbil AB.

■ **Ägare:** Markus

Hendriksen, An-

dreas Stenberg,

hälften var.

■ **Omsättning:**

Cirka 20 Mkr (pro-

gnos 2006).

■ **Resultat efter**

skatt : 1 Mkr.

■ **Anställda:** 17,

de flesta på deltid.

Antalet privatkunder i år är 11 000.

Fiskbil har 17 anställda, de flesta på deltid. Nyligen investerade bolaget i tolv nya bilar.

De norska entreprenörerna tog med sig idén till Sverige från Norge, där de för fem år sedan började med norska Fiskbil. Nu är det Sverige och Fiskbil som gäller.

”Det vi erbjuder är att kunna beställa fisk och skaldjur av hög kvalitet året om och få den hemtransporterad till dörren”, säger Markus Hendriksen.

### Köper från grossistjätte

Fisken och skaldjuret köper de in från Lobster Seafood, en grossistbjässe som omsätter över 380 Mkr och som förra året gjorde en vinst på 14 Mkr.

”Vi köper bara in deras finaste fiskkvalitet. Därför är vi dyrare än Ica och Coop, men vi är billigare än saluhallen”, säger Markus Hendriksen.

Fiskbilens kunder är hushåll, inte företag. Men det är ingen ny Hemglassvariant.

”Nej, vår affärsidé är hemkörning av beställda varor. Därför måste vi bli mer kända. Vi levererar fisk alla dagar i veckan och vi kan leverera på två timmar. Kanske en räddning för familjen som får

oväntade nyårsgäster”, säger han.

Geografiskt kör Fiskbil från Stockholm ned till Skåne i söder.

”Tyngdpunkten ligger i Stockholm, Mälardalen, Uppsala, Malmö och Lund”, säger Markus Hendriksen.

”Framöver ska vi arbeta mer med ”branding”, det vill säga lyfta fram vårt varumärke mer. Vi ska vara tydliga med vad våra kvalitetsprodukter står för”, säger han.

De säljer mest norsk lax och norsk torsk från Atlanten, men har ett stort antal andra fiskar i sortimentet, som marulk, norsk hälleflundra och gös.

### Satsar på kravmärkning

”Vår norska torsk och lax är inte hotad, som Östersjöfisker är. Nästa år hoppas vi kunna kravmärka ett par, tre produkter som scampi och torsk.”

Som de norrmän de är har de nästan alltid norska fiskekaker att sälja.

”Svenskar vet inte vad det är. Det är inte som svenska fiskbullar med mjöl utan en ren fiskprodukt. Det är som pannbiff men gjort av fisk”, säger han.

**REET WAIKLA**

reet.waikla@di.se

08-573 652 63