

# NÄRINGSGLIV

Redaktör: Andreas Nilsson, andreas.nilsson@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 Nilsson

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

## Fiberoptik som varnar för bränder

HUDIKSVALL

Anders Larsson var platschef för Ericssons tillverkning av fiberoptisk kabel i Hudiksvall när den lades ned 2003.

Ur spillrorna startade han Fiberson. Om bara några månader sätter hans företag ett nyutvecklat brandlarmssystem med sensorkänslig fiberoptisk kabel på marknaden.

Systemet kan med mindre än en meters precision ange var det brinner i exempelvis en biltunnel. Det kan dessutom tala om för larmcentralen hur stark hettan i branden är, visa hur branden sprider sig och om det brinner på flera ställen samtidigt.

Systemet är patenterat, en biprodukt avknoppad från Ericsson. Fiberson skulle först bara leverera kabeln till ett företag i Stockholm, men Anders Larsson tog över hela tillverkningen.

”Vi har brandkabeln, fokuseringen ligger på att utveckla elektroniken”, säger Anders Larsson.

### Satsning på systemutveckling

Fibersons alla resurser, cirka 2,5 miljoner kronor, har sedan 2004 lagts på utvecklingen av systemet. Finansieringen har skett helt med pengar intjänade genom företagets andra verksamheter, vilket bland annat innefattar legojobb, konsultverksamhet och produktion av läromedel.

”Vi gör lite udda fiberkabel, allt från 200 meter till en kilometer, en hantering som kräver handpåläggning. Det är få som vill ställa upp på så små volymer”, säger Anders Larsson.

”Jag värderar den skandinaviska marknaden för brandsensorssystem till 60 Mkr, andra säger att den är värd uppåt 100 Mkr. Fiberson kommer snabbt att kunna ta en tredjedel av marknaden med det nya systemet”, säger han.

”Visst skulle utvecklingsarbetet ha kunna gå fortare med hjälp externa finansierare”, erkänner Anders Larsson.

Men då skulle han ha tvingats koncentrera sig helt på att kommersialisera brandkabeln.

”Jag har två tre andra affärsmöjligheter som ligger längre fram. Fler kan jag inte utveckla samtidigt, då rasar likviditeten”, säger han.

Anders Larsson började arbeta med fiber redan 1979. Karriären har gått via Sieverts kabelverk och Nokia Cable Machinery innan han kom till Ericsson Cable i Hudiksvall 1985. När han startade Fiberson var han 59 år och optofiber hade över en natt gått från att vara en bristvara till i det närmaste osäljbar.

”Kanske hade jag aldrig startat eget om inte luften totalt gått ur it-branschen”, säger Anders Larsson i dag.

MARIE SUNDBERG



EGET HOTELL. ”Temperance är lagom stort, har perfekt läge. Det kunde inte gå fel”, berättar Agnetha Pählin. Tidigare har hon varit rådgivare till hundratals andra som velat starta eget.

FOTO: JONAS BORG

# Hotell i Hudiksvall med hög ambition

HUDIKSVALL

För ett halvår sedan hoppade Agnetha Pählin av som kommunens näringslivsutvecklare för att ta över Hudiksvalls mest nedgångna hotell.

Facit efter första halvåret är full beläggning, 22 konferenser bara i maj och ett litet plus i halvårsbokslutet.

MEG DI GENOM SOMMARSVERIGE

■ DI:s rullande redaktion tar tempen på näringslivet.  
■ Denna vecka: Hudiksvall.



det mer brutala ”stort renoveringsbehov”.

Det var därför många som höjde på ögonbrynen när Agnetha Pählin och Maria Brenner-Jacobson köpte hotellet i början av året.

### Fick starta eget-hjälp

De hade mötts två år tidigare när Maria Brenner-Jacobson fick starta eget-rådgivning hos kommunens näringslivsutvecklare för en konsultförmedling för spetskompetens inom beteendevetenskap.

”Så jag ringde Maria och frågade om hon ville köpa tillsammans med mig. Och det

### DI FAKTA

#### Hotell Temperance

- Ort: Hudiksvall.
- Köpeskilling: 3,2 Mkr.
- Ägare: Agneta Pählin och Maria Brenner-Jacobson.
- Bäddar: 35. Varierande standard, från 7 rum med hotellrumsstandard till 16 bäddar i vandrarhemssalar.
- Anställda: En frukostvärdinna på sommaren.

har fungerat jättebra. Med våra kontakter behöver vi egentligen inte marknadsföra oss”, säger Agnetha Pählin.

Hon har inte vågat räknat på vad renoveringen kommer att kosta. Än mindre vågade hon anlita en besiktningssman, då skulle det inte ha blivit något köp.

Däremot tar de ut lön båda två, 25 000 kronor i månaden. Att arbeta gratis är inte något som roar Agnetha Pählin.

### Hårt arbete

De får göra skäl för lönen. De målar och renoverar själva så gott de hinner, mellan städning av rum och toaletter, tvätt, matlagning och administration.

”Det är en femårsplan”, säger Agnetha Pählin, som på frågan om hur affärsplanen ser ut bara svarar:

”Vi ska bli miljonärer.” Agneta Pählin är också en av näringsminister Maud Olofssons 880 ambassadörer

i kvinnligt företagande. Det innebär bland annat en del föredrag. Men även om Agnetha Pählin tycker att det är bra att man lyfter upp kvinnligt företagande är hon inte odelat positiv:

”Jag tror inte att det finns 800 män som skulle ställt upp och arbetat gratis på det sättet. Jag tror inte ens att någon skulle fråga. Det är ändå lite att se ned på kvinnligt företagande att inte ens erbjuda ersättning för förlorad arbetsinkomst.”

”Sådant höjer inte statusen på kvinnligt företagande”, konstaterar hon.



Jonas Borg (foto)  
Marie Sundberg (text)

jonas.borg@di.se 08-573 650 00  
marie.sundberg@di.se 08-573 650 84