

File name: Avsnitt 23 - SKB näringsliv ljud.wav
Transcriber: ScriptMe.io
Operator: Magnus Degerman
Date of transcription: Oct 29 2024

Elin: Så då får jag börja med att säga Välkommen till Inblick Östhammar, en podd om samhälle och näringsliv i Östhammars kommun.

Elin: Normalt sett så brukar det sitta en herre här som heter Ulf Andersson, men han är inte mig och han har fått förhinder. Så idag är det bara jag på den här sidan bordet. Elin heter jag, näringslivschef. Jag har haft tur och fått med mig min vän och kollega från SKB Spiros Toulikas. Välkommen till oss!

Spiros Toulikas : Tack så mycket!

Elin: Ja, du är ju ganska van att vara här i huset så det är inte helt nytt för dig. Men idag ska vi berätta lite om vad du gör.

Spiros Toulikas : Ja, tack för att jag fick komma.

Spiros Toulikas : Jag är i Östhammar några dagar i månaden, jobbar på Svensk Kärnbränslehantering och i ett dotterbolag som jobbar med näringslivsutveckling sedan 2010.

Spiros Toulikas : Och gör det även i Oskarshamn. Så jag har två arbetsställen kan man väl säga då.

Spiros Toulikas : Det är väl lika roligt att vara här som att vara i Oskarshamn och jobba.

Elin: Lite roligare är det här ändå. Eller okej då.

Spiros Toulikas : Och jag gör ju ungefär samma saker på båda ställena och träffar företag

som är i en fas att växa och behöver stöd i sin finansiering.

Elin: Hur kommer det sig att vi har det här? Det här specialstället? För det är bara vi i Oskarshamn som har det här i hela Sverige, eller hur?

Spiros Toulikas : Ja, men grunden är ju det här mervärdesavtalet som kommunerna och SKBs ägare och SKB signerade för ungefär 14 år sedan, där SKB Näringslivsutveckling är ett projekt i det här avtalet. Och vi tittade lite på hur Vattenfall gjorde upp i Norrland med inlandskraft och liknande projekt, och

Spiros Toulikas : tänkte att något liknande ska vi göra i Östhammar och Oskarshamn.

Elin: Vad var Syftet? Vad vill man uppnå med det?

Spiros Toulikas : Syftet är attraktiva kommuner,

Spiros Toulikas : ett bra näringsliv, ett rikt näringsliv, tillväxt, nyföretagande.

Spiros Toulikas : You name it. Alltså allt som gör en kommun attraktiv och då specialiserat mot företag och deras tillväxt och deras resa. Vi tror att ett bra näringsliv blir en attraktiv kommun och kan locka folk, antingen turister.

Elin: Tillfällen och alltihopa. Dina dagar måste ju vara väldigt varierade tänker jag. Men hur ser de ut? Vad är ett vanligt ärende på ditt bord? Vad är det du gör liksom?

Spiros Toulikas : Ja, det kan vara alltifrån jag läser en artikel i en tidning om något spännande företag, att ta kontakt med dem och se lite hur. Ja, vad gör ni och vad har ni behov av av? någon sorts insats för att

Spiros Toulikas : klara av det här projektet, eller komma eller gå vidare. Det kan vara att en bank ringer och frågar

Spiros Toulikas : om det finns möjlighet att SKB kan gå in som borgensman till ett ärende som banken har med någon sorts kund.

Elin: Men företagskund som som vill göra en satsning på något sätt?

Spiros Toulikas : Exakt. Det kan vara att näringslivschefen i Oskarshamn, Östhammars kommun, ringer och säger att jag har träffat ett företag här på besök. Och de har. De är. Och de här behoven. Skulle du kunna återkomma till dem?

Elin: Då kan det vara så att företaget själv kanske inte har likviditet eller möjlighet att få ta ett lån, men då kan SKB gå in och borga för som en trygghet för banken helt enkelt. Är det så man ska se det?

Spiros Toulikas : Exakt. Man är i en fas av att växa, man måste låna pengar och man tar kontakt med sin bank och där kan man tydligt se ganska tidigt att ja men ett lån blir bra, men vi kommer behöva stärka säkerheter och då blir det privat borgen. Eller så finns ju SKB som en borgensman i de här två kommunerna, så det är ju väldigt unikt i Sverige. Om ett privat bolag kan gå in och vara en borgensman på det sättet.

Elin: Och det är en helt fantastisk möjlighet som företagen här har som vi är jätteglada för. Hur vanligt är det och hur många företag just nu jobbar du med i Östhammars kommun?

Spiros Toulikas : Ja, vi har historiskt kan man säga. Vi har tagit.

Spiros Toulikas : Ungefär 70 borgen i Östhammars kommun

Spiros Toulikas : i pengar, ungefär 50 miljoner och de här investeringarna som har gjorts ligger på ungefär 220 miljoner.

Spiros Toulikas : Just nu aktuella ärenden. Vi har väl 167I

Spiros Toulikas : Diskussion då det kan vara ett tidigt skede. Det kan vara liksom ganska nära ett beslut. För det här beslutet har ju inte jag, utan vi har en kreditkommitté där vi i princip analyserar det här. Hur ser företaget ut? Jag gör en sorts klientanalys, tittar på nyckeltal, historik och har träffat företagaren eller företagsledningen

Spiros Toulikas : och tar fram material och underlag för en diskussion i kreditkommittén.

Elin: Men då är inte företagaren själv med, utan det är du som är den föredragande för kommittén.

Spiros Toulikas : Exakt så. Någon arbetsdag kan ju vara att jag är på ett företagsbesök och lyssnar på vad företaget ska göra.

Spiros Toulikas : Ett annat kan vara att jag sitter hos en bank och diskuterar ärendet. Det kan vara att jag sitter på Teams och är i en helt annan kommun och diskutera eller ha något sorts möte.

Spiros Toulikas : Det kan vara att jag har något möte med dig och diskuterar, kanske något ärende eller något du har snappat upp som skulle kunna vara intressant då.

Spiros Toulikas : Jag är även sponsringsansvarig på SKB, och det kan vara att jag träffar en förening som har ett investeringsbehov, eller.

Spiros Toulikas : Söker sponsring hos SKB idag.

Spiros Toulikas : Ja, det är väl så mina dagar ser ut.

Elin: Är det någon bransch som är vanligare att de söker sig till dig eller är det? Är det.

Spiros Toulikas : Brett spritt? Jag vill säga att alla som söker hjälp får inte det. Vi har vissa

branscher vi försöker undvika.

Spiros Toulikas : Vi vill inte snedvrída konkurrensen, så om det blir för lokalt så kan det vara svårt att få en borgen.

Elin: Om det ligger. Nu chansar jag bara, men om det ligger tre restauranger med likvärdiga förutsättningar bredvid varandra så är det svårt att gå in och sponsra en eller hjälpa en med stöd. Är det så? Ja.

Spiros Toulikas : Det kan också vara det, vilket jag glömde säga. Det kan vara att man träffar ett företag som vill etablera sig, som inte finns i kommunen och vill

Spiros Toulikas : etablera sig i kommunen. Det finns även de som vi har då.

Spiros Toulikas : Men ingen direkt bransch vill jag inte säga, men man kan säga en del kan vi inte gå in i. Och just det här, lokal eller lokal konkurrens är inte bra.

Spiros Toulikas : Vapentillverkning och sådana saker då?

Elin: Hur hittar folk till dig i vanliga fall? Företagare som står inför nya spännande utmaningar. Hur hittar de dig vanligtvis? Var når de dig?

Spiros Toulikas : Vi har en hemsida skpu.se och där kan man läsa lite vad vi gör och lite

Spiros Toulikas : kunder som har fått barn, och då förstår man ganska snabbt vad det handlar om. Sen är det mun till mun. Det kan vara att du informerar. Det kan vara att jag har någon sorts möte morgonmöte med någon företagarförening där jag talar om vad SKB nu gör. Vi har haft ett antal sådana i.

Elin: Föra.

Spiros Toulikas : Över allt i kommunen. Det kan vara att en bank ringer upp mig för kunden har frågat banken om ett lån och banken känner till att vi finns. Så vad ska man säga? Täta kontakter med bank är viktiga kontakter med företagarföreningar.

Spiros Toulikas : Sen kan det vara företag som har fått en borgen som har avslutats, men som återkommer då och då i en annan fas så att det blir än en borgen till.

Spiros Toulikas : Sedan har vi lagerblad där vi har några sidor som vi försöker informera

Spiros Toulikas : läsarna om vad SKB nu gör. Det är en tidning som kommer ut några gånger om året och läses av de flesta.

Elin: Men de som kan söka, de måste ha sitt företag registrerat i Östhammars kommun. Eller räcker det med att de är etablerade här, eller hur? Hur ser det ut?

Spiros Toulikas : Alltså, sätet behöver inte vara i kommunen, men själva mervärdet och insatsen investeringen ska vara i kommunen då. Sen kan det vara

Spiros Toulikas : några kilometer ifrån gränsen och vi ser att det finns ett behov av Östhammars företag

Spiros Toulikas : om att den här etableringen blir av. Då kan man ju säga ja till den också. Vi har haft ett slakteri för några år sedan som som byggdes då lite längre bort och som var.

Elin: Viktigt för den gröna näringarna.

Spiros Toulikas : Ja, men inte skarpa linjer. Men helst ska det vara.

Elin: Det geografiska området. Hur är det? Sen finns det nåt som heter konsultcheckar som vi

ibland tipsar om, och så kan du berätta något om det.

Spiros Toulikas : Liknar Regionförbundet konsultcheckar. Man har en mjuk investering att göra och jag säger både mjuk och hård investering. Hårdinvestering är en borgen. Man ska bygga ut sin anläggning eller köpa en maskin och så vidare. Den mjuka är mer att man behöver då anlita en konsult som har en kunskap som man själv inte har och som är viktig att få in. Det kan vara ett beslut man ska ta. Det kan vara en studie man behöver göra för att kunna ta ett beslut. Det kan vara en analys av någonting underlag inför kanske en bankfinansiering som man känner att den här måste bli till för att jag ska till ett bra. En bra affärsplan för att kunna presentera för en bank.

Spiros Toulikas : Den konsultkostnaden kan ju SKB vara med och betala så att det blir billigare för företaget att göra den då. Vi har ju begränsningar i belopp, men.

Spiros Toulikas : Handlar det om några 1 000 kr så kan vi ju gå in och bevilja. Och det kan vara viktigt för företaget att få det här underlaget och för att kunna ta ett beslut.

Elin: Är det vanligt? Är det många som söker det här?

Spiros Toulikas : Ja, vi har beviljat 100-talet och kanske till och med uppåt 200 konsultcheckar och det är alltifrån fem 10:00 till lite mer.

Elin: Då är det du som beviljar dem eller går de också till en kommitté?

Spiros Toulikas : Nej, det är nog jag som tar det. Jag har ett exempel på exempel på Roslagsmjölk när det blev till. Det startade med en konsultcheck där man tittade på det här möjligt och det beviljades och därefter blev det då ett på riktigt. Och det stöttades då med en SKB borgen.

Spiros Toulikas : Så det kan ju starta med en konsultcheck och sluta med.

Elin: Något ganska stort. Finns det några fler sådana där riktigt spännande exempel som du kan berätta om? Ja, men vi.

Spiros Toulikas : Kommer alltid ihåg de stora borgens casen där det skapas jobb och sånt. Men Öregrunds Marinservice eller Viggo BOATS var ju bra. De hade ju en avknoppning av Anitec och

Spiros Toulikas : jag tror man omsatte 5 miljoner. Och så gick vi in med en SKB borgen och efter några år var man uppe i 50 000 000,30 kr talet anställda av aluminiumbåtstillverkning.

Spiros Toulikas : Karlsbron Åkeri var en annan rolig.

Spiros Toulikas : Det byggdes en terminal för logistik och sortering där posten är den som hyr fastigheten.

Spiros Toulikas : Fastighetsutveckling i Alunda med Prästgårdsbacken och Ålandsbyggen med. Augusti där man byggde först villor, 22 villor. Där var vi inte. Men vi var ju med på de här två fastigheterna med bostadsrätterna som blev vår familjs. Där var det ju jätteviktigt med en borgen, för annars hade man ju inte kunnat bygga de här då. Det är alltid svårt när det är ett byggnadskreditiv och det ska säkerställas då. Sen tar ju bostadsrättsföreningen över lån och så vidare. Men innan dess så var det ju en hel del risker.

Elin: Där hoppas vi på att det ska bli mycket mer bostadsbyggande framöver. Det kanske kommer att beröra.

Spiros Toulikas : Jag hoppas det. Att det är det som är

Spiros Toulikas : problemet just idag. Att att bygga bostäder är ju tufft. Många vågar inte då med räntor och så vidare. Men kan vi stötta det på något sätt och kanske få igång mindre byggprojekt med 08:10 bostäder, så kanske fler kan göra dem så att.

Elin: Vi kanske kan skicka ut det. Som ett litet tips till alla byggentreprenörer. Vi vill gärna ha mer byggnation i kommunen.

Spiros Toulikas : Det blir kanske svårt att hitta en stor aktör så där direkt, men kanske fler små och mindre. Då kanske vi kan få igång det.

Elin: Låter spännande. Finns det något som du vill skicka med till våra företag innan vi avslutar för idag?

Spiros Toulikas : Nej men ta vara på den här unika chansen. Kom i kontakt med mig med dig då så får du slussa vidare. Jag tittar på alla case utan.

Spiros Toulikas : Problem. Jag har tid med det. Snabbt kommer man ju på att det här går eller går inte och sen går vi vidare ihop.

Spiros Toulikas : En bank måste finnas. En bra relation, som alltid.

Spiros Toulikas : Och är det konsultcheck så. Jag har ingen ansökningsblankett så man kan gå in och söka, utan man måste komma i kontakt med mig.

Elin: Men du är ganska snäll och trevlig så det är ingen stor fara.

Spiros Toulikas : Jag är väldigt bra på att lyssna. Jag har ju jobbat med affärsutveckling i 14 år här på SKB och många år innan, så att

Spiros Toulikas : man man lyssnar och bedömer ganska snabbt om det går eller inte. Det är lika bra att vara rak tycker jag, så att man inte lova för mycket. Men att de casen som är utvecklingsbara och passar in på SKB så tar vi de vidare. Ja.

Elin: Det låter som ett bra slutord tänker jag. Tack snälla för att jag fick låna dig en liten stund och för att du stöttade mig här när inte Ulf är med. Tack så mycket! Lycka till framåt! Tack, Tack så mycket!