

# Nya ägare ska göra HMAB lönsamt

I mitten av juli blev det klart med nya ägare till HMAB. Vattenfall, med HMAB:s ordförande Gerold Lange i spetsen, har kommit överens med Jan-Eric Bergmark och Robert Taflin båda från Uppsala. I avtalet ingår torvkoncessionerna samt leveransavtal med Vattenfalls anläggningar i Uppsala och Jordbro.

**Minskad produktion**  
De nya ägarna planerar att minska produktionen till mellan 500-



Jan-Eric Bergmark och Robert Taflin ska minska produktionen och antalet anställda för att få HMAB att gå med plus.

600 GWh, det vill säga en halvering av den maximala kapaciteten. Man planerar också att halvera personalstyrkan från 70 till cirka 35 personer. Syftet är att i första fasen minska kostnaderna och vända förlust till vinst. Därefter ska verksamheten utvecklas.

## Erfarna ägare

Jan-Eric Bergmark har en gedigen erfarenhet av industriverksamhet bland annat som platschef på LKAB i Mamberget, vice vd för SSAB Tunnpålar i Luleå samt vd för Avesta Sandvik Tube. De senaste åren har Jan-Eric Bergmark arbetat som egen konsult.

Robert Taflin har tidigare bland annat varit vd Mellanskog Industri.

## Förhandlingar

Tidigare under året har flera aktörer visat sitt intresse för att köpa HMAB. Talloil var en spekulant som inledde förhandlingar med Vattenfall men utan att komma fram till en tillfredsställande lösning.

## Politiska påtryckningar

I början av maj engagerade sig flera riksdagspolitiker för att få till en konstruktiv lösning för HMAB. Bland annat så träffade Rune Berglund och Anders Sundström (fd näringsminister och numera ledamot i Vattenfalls styrelse) Vattenfalls vice vd Hans Uthman som lovade att anstränga sig för att HMAB ska kunna leva vidare i någon form.

## Bergmark ny VD

HMAB kommer att ägas av det nybildade bolaget Härjedalens Utvecklings AB som i sin tur ägs av Robert Taflin och Jan-Eric Bergmark. Något namnbyte är inte aktuellt utan företaget ska försätta heta HMAB. Ny vd blir Jan-Eric Bergmark och Robert Taflin blir vice VD. Vem som blir platschef är ännu inte klart.

AH

## Derome

Derome Bioenergi

*Derome Bioenergi ingår i Deromekoncernen som omsätter ca 1.100 Mkr och har ca 450 anställda. Koncernens affärsidé är - Från skog till färdigt hus. Koncernen bedriver sågverksamhet, hus- och takstolstillverkning samt bygghandel. Derome Bioenergi har hand om koncernens försäljning av biobränsle till bränslecentraler i Västsverige. Bolaget omsätter 60 Mkr.*

På grund av kraftig expansion söker vi en ...

## Områdeschef med kundansvar

**Du kommer att ansvara för:**

- Biobränsleproduktion inom ett område
- Leveranserna till några kundanläggningar
- Kontakter mot både leverantörer, entreprenörer och kunder
- Logistikfrågor, som är avgörande för lönsamheten
- På sikt även för affärerna

**Vi tror att Du** som person är affärsinriktad, samarbetsvillig och målmedveten. Det är en fördel om du har en skoglig utbildning och har både språk- och logistikkunskaper. Du har även ett ekonomiskt tänkande.

Är du rätt person kommer du hos oss att ha mycket goda utvecklingsmöjligheter.

Ditt verksamhetsområde kommer att bli norrut och österut från Göteborg. Placeringsort i förhållande till detta kan diskuteras.

**Din ansökan** skickar Du till Kjell Gustavsson, Derome Bioenergi AB, Bjurumsvägen 14, 430 20 Veddige eller via e-post: kjell.gustavsson@derome.se. Ditt svar ska vara oss tillhanda senast 2004-09-17.

Vill du veta mer kan Du kontakta Kjell Gustavsson, tel. 0706-99 26 41 eller Anders Thorild, tel. 0706-99 26 42.

Du kan läsa mer om Derome Bioenergi på vår hemsida [www.deromebioenergi.se](http://www.deromebioenergi.se)