



**Rekord för innovationer hos ABI**

Sid 5



**Invotech går expansiv fas till mötes**

Sid 6



**Leeroy Group erbjuder unik plattform**

Sid 8

# NORRLANDS Barometern 1/2017

EN TIDNING MED KOLL PÅ KONJUNKTUREN I NORRLAND

WWW.NORRLANDSFONDEN.SE

NORRLANDSFONDEN

## Framtiden finns i spelindustrin

Spelindustrin är idag en av landets snabbast växande industrier med rekordökningar i både omsättning och antal arbetstillfällen. Stefan Lampinen är

den som ska hjälpa Luleåregionen att etablera sig inom branschen. Enligt konsulten finns här alla förutsättningar för att sätta regionen på kartan. **Sid 4**



### De tar stora kliv in på marknaden

Johanna Björklund och kollegorna på Smart Video löser kundernas problem med att tjäna pengar på rörligt innehåll. **Sid 6**



## AIM Sweden vinner mark

AIM Sweden i Östersund har en unik kompetens och företaget växer snabbt med Norrlandsfonden som en finansieringspartner. **Sid 7**

# 94%

Tillverkningsindustrin i Västernorrland indikerar ett mycket högt kapacitetsutnyttjande.

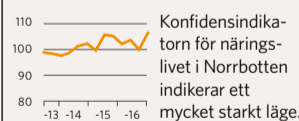
**Sid 2-3**

#### Norrland



Detaljhandeln försvagas i Norrland för fjärde mätningen i rad.

#### Konfidensindikator



#### Olika lägesbedömningar mellan branscherna i Gävleborg.



Privata tjänstenärningar

Detaljhandeln



## ScanArc tror på återvinning. Det gör vi också!

När ScanArc växer på en internationell marknad är vi med och finansierar.

**Gör som ScanArc – prata topplån med oss.**

**NORRLANDS FONDEN**

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961

vinter.





## KONFIDENSINDIKATORERNA FÖR NÄRINGSLIVET I NORRLAND OCH RIKET STÄRKTES UNDER DET FJÄRDE KVARTALET.

### Ledare

vd LARS-OLOV  
SÖDERSTRÖM

## Stärkande samarbete

Det är nu ett år sedan Norrlandsfonden slöt sitt viktiga samarbetsavtal med den Europeiska Investeringsfonden (EIF). Avtalet syftar till att öka Norrlandsfondens utlåning till innovativa små och medelstora företag. Allt för att utveckla ett mer konkurrenskraftigt näringsliv i regionen. Genom samarbetet kan Norrlandsfonden erbjuda än mer attraktiva topplån. Detta genom att i det enskilda fallet ta en högre finansieringsandel och det till en något lägre riskrelaterad ränta. I detta nummer av Norrlandsbarometern lyfter vi fram några av de företag som vi under det gångna året har finansierat inom ramen för samarbetet med EIF. Jag hoppas du delar min uppfattning om att det är företag med spännande affärsidéer och stor utvecklingspotential.

**TA GÄRNA** också del av artikeln om den sjudande aktiviteten runt de norrländska företagsinkubatorerna. Jag ser för min del tydligt fördelen för nya entreprenörer att vara i den stimulerande utvecklingsmiljö som inkubatorerna erbjuder samt värdet av den stöttning de kan få av erfarna affärscoacher. Ja, det är uppenbart att en tid i inkubator snabbare gör företag flygfärdiga.

**NÄR VI NU** går in i det andra året av samarbetet med EIF räknar jag med att vi kommer att finna ett flertal nya kunder just i dessa inkubatorsmiljöer. ■



"Jag ser för min del tydligt fördelen för nya entreprenörer att vara i den stimulerande utvecklingsmiljö som inkubatorerna erbjuder"

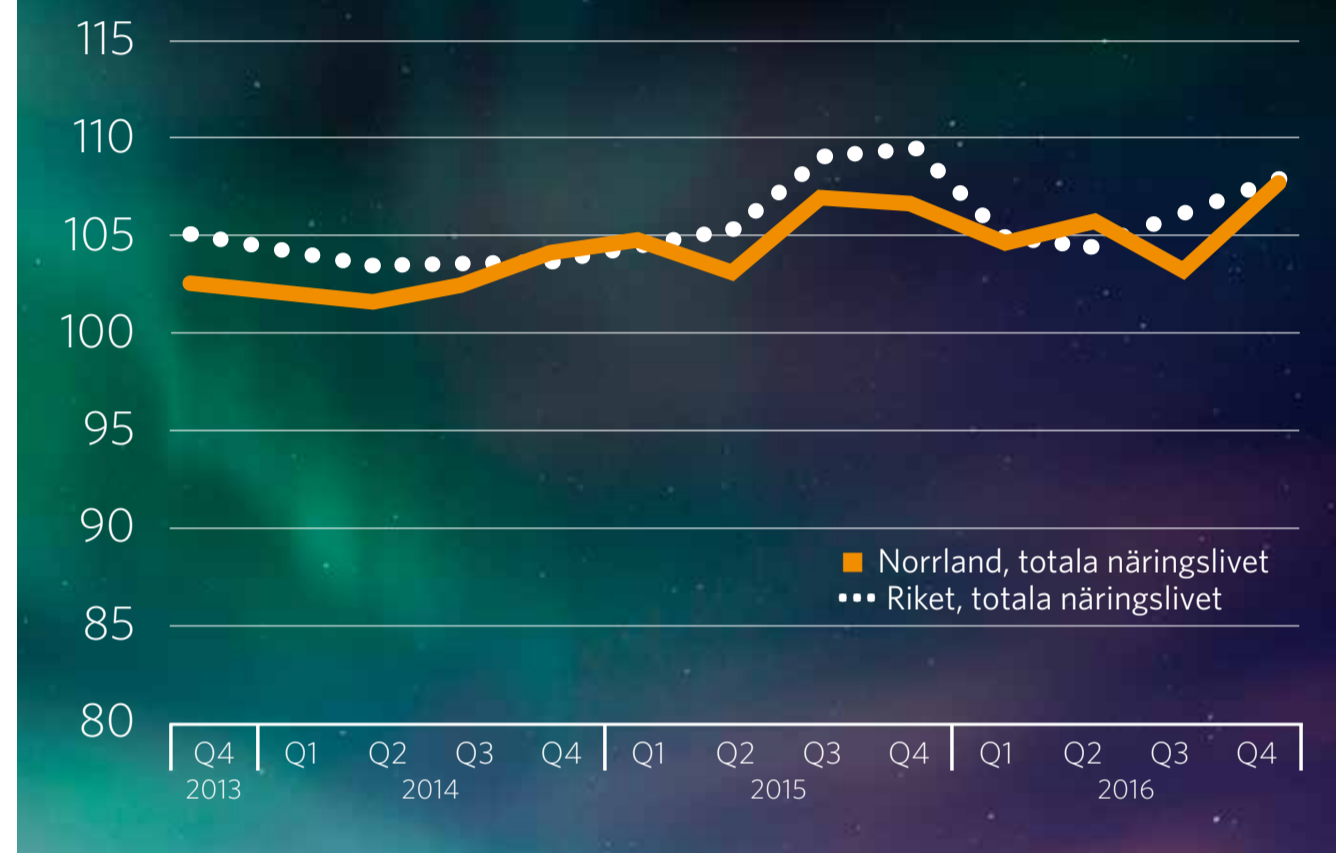
### NORRLANDS Barometern

Ansvarig utgivare: Lars-Olov Söderström Redaktion: Ronny Olovsson, Mariana Vnuk, Peter Kemi, Vinter Tryckeri: Tryck i Norr AB Upplaga: 6 500  
Norrlandsfonden, Luleå: Box 56, 971 03 Luleå, tel 0920-24 42 50 Sundsvall: Storgatan 31, 852 30 Sundsvall tel 0920-24 42 50 E-post: info@norrlandsfonden.se  
Hemsida: www.norrlandsfonden.se

NORRLANDSFONDEN

# STARKARE LÄGE

## KONFIDENSINDIKATOR NORRLAND - RIKET



Ett netttotal utgörs av andel företag som svarat positivt minus andel som svarat negativt. Konfidensindikatorn för en bransch eller ett område är en sammanvägning av utvalda netttotal.



Konfidensindikatorerna för näringslivet i Norrland och riket stärktes under det fjärde kvartalet. Lägesbedömningarna sammanfaller nu för de båda och indikerar ett starkt läge som närmar sig gränsen till att vara mycket starkt.

– Också de norrländska länen uppvisar en ovanligt samlad bild över sina bedömningar, säger Lars-Olov Söderström, vd Norrlandsfonden.

**S**amtliga län utom Norrbotten signalerar om ett läge som är starkare än normalt. Norrbotten utmärker sig positivt med att vara det enda län där läget bedöms som mycket starkt. Generellt drar byggsektorn och tillverkningsindustrin upp näringslivets lägesbedömningar, medan detaljhandeln för fjärde kvartalet i rad sänkte sin konfidensindikator.

#### SVERIGE

Bilden på nationell nivå är att hushållen är optimistiska, framförallt beroende på en positiv syn på den egna ekonomin. Vidare rapporterar företagen generellt om att antalet anställda ökar och en stor andel av företagen signalerar också en brist på arbetskraft. Anställningsplanerna är fortsatt optimistiska och det finns goda förhoppningar om en stark sysselsättningsutveckling i näringslivet framöver.

Tillverkningsindustrin och byggsektorn drar upp stäm-

ningsläget för riket. Företagen i de båda sektorerna är nöjda med orderstockarnas storlek och har goda förväntningar på produktionsvolymerna framöver. Dessutom är man generellt mer positiva till lönsamheten än man varit tidigare. I båda branscherna signalerar man dock att bristen på arbetskraft är ett fortsatt problem. Detaljhandeln fortsätter sin trend av försvagade lägesbedömningar. Framförallt är det den specialiserade butikshandeln som drar ned läget.

#### GÄVLEBORG

Konfidensindikatorn för företagen i Gävleborg indikerar fortsatt ett starkare läge än normalt. Tjänstesektorn höjde sin konfidensindikator kraftigt under det sista kvartalet, framförallt till följd av att man var nöjda med efterfrågan. Dessutom var tjänstesektorn väsentligt mer positiva till hur lönsamheten utvecklats.

Tillverkningsindustrin drog ned sina lägesbedömningar till



Tjänstesektorn har lyft sin lägesbedömning från svagt till starkt

ett normalläge från ett tidigare starkt läge. Orsaken till detta var en försämrad syn på orderstockarna, vilket också resulterade i dämpade förväntningar på produktionsvolymerna framöver. Däremot är kapacitetsutnyttjandet fortfarande högt med 90 procent, vilket visar att företagen ändå har bra beläggning, konstaterar Söderström.

Byggsektorn ligger kvar på ett starkt läge, vilket framförallt bedöms bero på ett relativt sett högt bostadsbyggande och också byggnationer inom besöksnäringen. Det största hindret för tillväxt anser företagen vara brist på arbetskraft. Här var företagen väsentligt mer negativa jämfört med föregående mätning.

#### VÄSTERNORRLAND

Även i Västernorrland stärktes läget under avslutningen av 2016. Samtliga branscher utom detaljhandeln var mer positiva. Byggsektorn signalerade



► Läs hela rapporten på [www.norrlandsfonden.se](http://www.norrlandsfonden.se)



Privata tjänsteföretag i Gävleborg är positiva till hur efterfrågan utvecklats och justerar upp nettotalet till **43** från tidigare **6**.

**32** Nettotalet ökar från **-10** till **32**. Tillverkningsindustrin i Västerbotten är väsentligt mer positiva i sina förväntningar på produktionsvolymen.



Nettotalet ökar från **-5** till **32**. Privata tjänstenärningar i Jämtland är positiva i sina bedömningar av hur efterfrågan utvecklats.

# FÖR SAMTLIGA LÄN

ett mycket starkt läge, till följd av kraftigt ökade orderstockar. Byggsektorn i länet stärks av stora industriella byggprojekt i kombination med det generellt ökade bostadsbyggandet som gäller hela Sverige.

Tjänstesektorn i länet stärktes också under det sista kvartalet framförallt till följd av positiva bedömningar av hur efterfrågan varit och i förväntningarna på densamma.

Tillverkningsindustrin har ett mycket högt kapacitetsutnyttjande på 94 procent, och konfidensindikatorn indikerar ett starkt läge. Synen på orderstockarna förbättrades jämfört med föregående mätning, mest till följd av en förbättring av exportorderstockarna.

Detaljhandeln i Västernorrland uppvisar ett fortsatt normalläge i likhet med de senaste två mätningarna. Företagens syn på försäljningsvolymen, både avseende utfall och förväntningarna på densamma är positiv, bedömningen av lönsamheten är mer tillbakahållen.

## JÄMTLAND

Länet har fortsatt ett starkare läge än normalt. Tillverkningsindustrin har fortsatt ett mycket starkare läge än normalt, men det har ändå försvagats till följd av nedreviderade förväntningar på produktionsvolymen. Söderström:

– Tjänstesektorn har lyft sin lägesbedömning från svagt till starkt till följd av en förbättrad syn på hur efterfrågan utvecklats under slutet av året. Man är också något mer positiv till hur lönsamheten utvecklats.

Detaljhandeln signalerar i motsats till i övriga län om ett starkt läge. Framförallt var handlarna nöjda med efterfrågan och man har också positiva förväntningar på efterfrågan framöver.

## VÄSTERBOTTEN

Stämningläget i Västerbotten förbättrades i likhet med övriga län. Tillverkningsindustrin lyfte sin konfidensindikator kraftigt till följd av en mer positiv syn på orderstockarna. Framförallt exportorderingen bidrog positivt. Förväntningarna på produktionsvolymen framöver höjdes följaktligen. Volvos of-fentliggörande av en investering på cirka en halv miljard i Umeå-fabriken bidrog sannolikt också till att dra upp stämningläget.

Byggsektorn signalerade för andra kvartalet i rad om ett försämrat läge. Fortfarande är dock läget starkt och faller från en hög nivå. Bostadsbyggandet är fortsatt på en god nivå, däremot är flera andra stora projekt färdigställda, exempelvis bygget av handelsområdet vid IKEA. Bris-



*Många byggföretag anger också brist på arbetskraft som det stora hindret för ökad tillväxt*



Tillverkningsindustrin är på frammarsch i Västerbotten.



Detaljhandeln har ett starkt läge i Jämtland.



► Analysera själv de aktuella siffrorna på [www.norrlandsfonden.se](http://www.norrlandsfonden.se)

ten på arbetskraft är enligt företagen inte ett lika stort problem som i övriga län.

Privata tjänstenärningar har ett fortsatt starkare läge än normalt. Efterfrågan är god och förväntas fortsatt vara så. Däremot bedöms lönsamheten ligga på ett normalläge.

Detaljhandeln signalerade om ett försvagat läge för fjärde kvartalet i rad och är nu svagare än normalt. Framförallt har företagen kontinuerligt under ett års tid justerat ned sina bedömningar av försäljningsvolymen. En delförklaring till detta kan vara den kraftiga expansion av handeln som skett i Umeå. Detta i kombination med att byggprojekt pågått i centrala stan, kan ha varit störande för cityhandeln.

## NORRBOTTEN

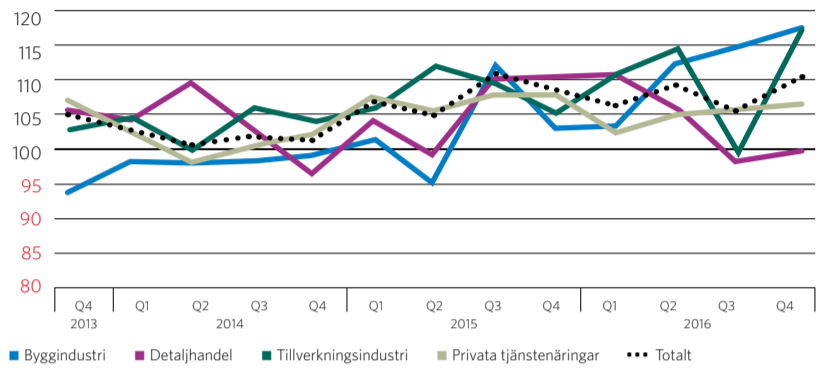
Norrbotten uppvisar det starkaste läget i Norrland, till följd av ett mycket starkt läge för byggsektorn och tillverkningsindustrin. Det kraftiga lyftet för industrin beror på en väsentligt mer positiv syn på orderstockarnas storlek. Orderingången både från hemmamarknaden och exportmarknaden bedömdes av företagen som mycket god, vilket också höjde förväntningarna på produktionsvolymen framöver. Söderström:

– Byggsektorn var fortsatt mycket positiv och indikerade för tredje kvartalet i rad ett mycket starkt läge. Den största orsaken till det stärkta läget är ett ökat bostadsbyggande i kombination med planer på ytterligare boendeinvesteringar längs kusten och de stora projekten för stadsomvandlingen i Malmfälten. Dessutom kommer en del positiva signaler om att det industriella byggandet är på väg att komma igång igen efter försvagningen i samband med nedgången för gruvindustrin. Generellt uppger de större aktörerna ett mer positivt läge än de mindre, som istället signalerar att konkurrensen i offererandet på projekten har ökat. Många byggföretag anger också brist på arbetskraft som det stora hindret för ökad tillväxt.

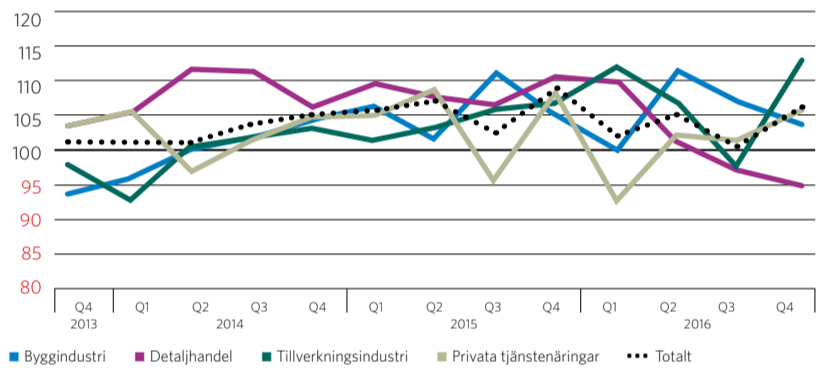
Både de privata tjänstenärningarna och detaljhandeln indikerar ett normalläge. Handeln är dock mer positiv till efterfrågan än till lönsamheten. Båda dessa branscher har en historik av att göra optimistiska lägesbedömningar, vilket innebär att ett normalläge indikerar en fortsatt positiv grundsyn. ■

Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch. Ett värde >110 indikerar att läget är mycket starkare än normalt, 100-110 starkare än normalt, 90-100 svagare än normalt, <90 mycket svagare än normalt. ►►

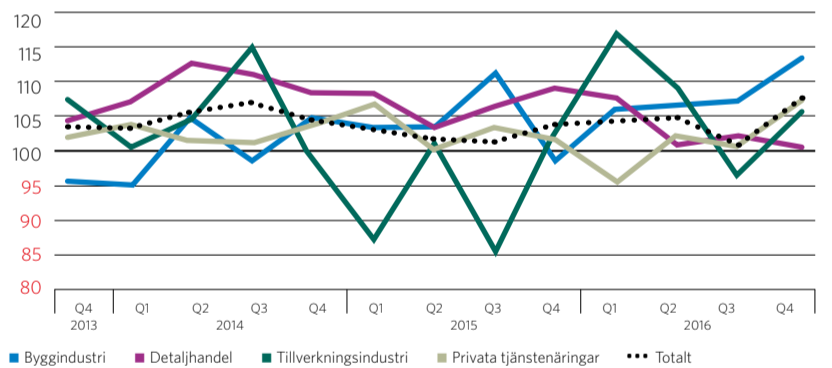
## KONFIDENSINDIKATOR NORRBOTTEN



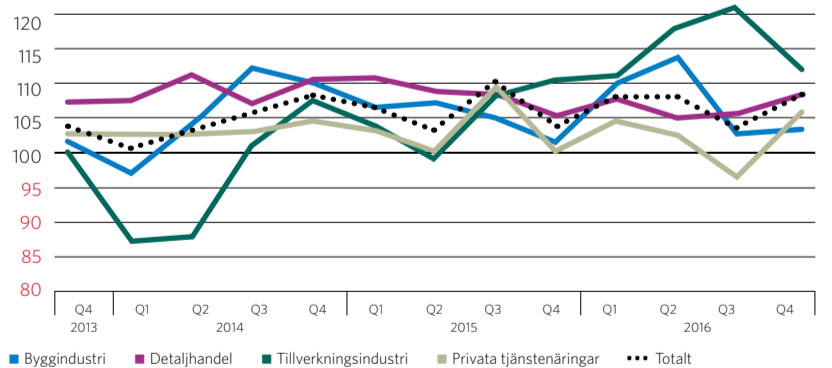
## KONFIDENSINDIKATOR VÄSTERBOTTEN



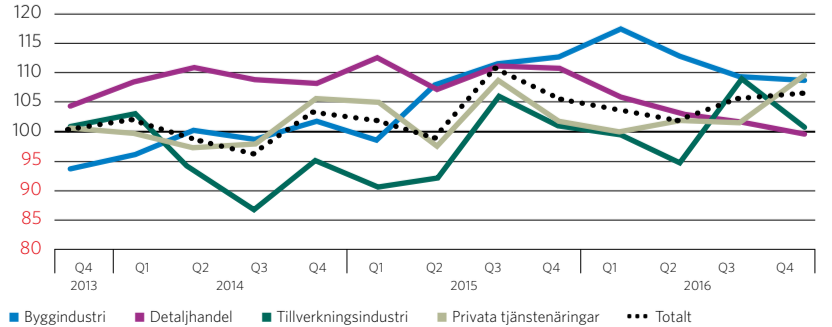
## KONFIDENSINDIKATOR VÄSTERNORRLAND



## KONFIDENSINDIKATOR JÄMTLAND



## KONFIDENSINDIKATOR GÄVLEBORG





# Spelindustrin - spännande näring att hålla ögonen på

Luleå har tillsammans med Skellefteå, Piteå och Boden gått med i klustret **Arctic Game Lab** som ska fungera som ett kunskapscentra för dataspelsutvecklingen i norr. Målet är att fler spelföretag ska startas och att de traditionella näringarna ska genomföra fler projekt där nästa generations teknik ingår.

**D**en som ska hjälpa Luleåregionen att etablera sig inom den växande spelindustrin är Stefan Lampinen, som arbetat med spel ända sedan han gick ut skolan i mitten av 1980-talet. Sedan dess har han både hunnit driva egna framgångsrika spelföretag, lanserat flera kända spel, varit anställd för Electronic Arts, Nokia, Microsoft och Warner Bros och bott på en mängd olika platser i världen. Men nu är han alltså tillbaka där allt en gång började.

– Som ung hade jag en egen spelbutik i Luleå innan jag gav mig ut i världen. Idag fungerar jag som ett bollplank när Luleå Näringsliv har bestämt sig för att etablera en spelindustri i regionen, berättar han.

**HANS UPPDRAG ÄR** i första hand att göra en omvärldsanalys för att få fram en vision och en plan för hur den nya spelindustrin kan byggas upp. Och han ser stora möjligheter att lyckas.

– Här finns kreativa verksamheter som BD Pop, FilmPool Nord men också teknikföretag som Tromb, Samuraj och Evator plus ett tekniskt universitet och flera intressanta mötesplatser som Luleå Science Park, Creative Park och Vetenskapens hus. Så alla förutsättningar finns för att skapa en stark näring som ännu mer sätter regionen på kartan, anser Stefan Lampinen.

**SPELINDUSTRIN HAR TAGIT** steget från en hobby till en ny näring och är idag en av landets snabbast växande industrier. De senaste åren har det skett en rekordökning både när det gäller antalet arbetstillfällen och omsättning.

– Här måste norra Sverige haka på för att inte halka efter resten av landet. Satsningen gör också att regionen blir mer intressant och lockar till sig attraktiv kompetens. Något som även de befintliga företagen tjänar på.

– Om exempelvis Luleå Hockey ska värva en spelare eller Sunderby sjukhus en läkare så måste det även finnas intressanta jobb för deras familjer för att de ska ta steget att flytta upp, menar han.

**DET STEFAN LAMPINEN** ska titta på i sin omvärldsanalys är vilka regionala aktörer det finns som har beröringspunkter.

– När det gäller Luleå tekniska universitet spelar de en viktig roll både när det gäller att hitta nya användningsområden för spelfunktionerna men också när det gäller att matcha den nya näringen med rätt utbildning. Det är också viktigt att Luleå går ut och berättar om satsningarna på en spelindustri så att ännu fler börjar tänka i de här banorna, förklarar han.

Stefan Lampinen fungerar också som rådgivare till ABI, Arctic Business Incubator.

– En imponerande inkubatorverksamhet som kommer att ha stor betydelse för utvecklingen av nya företag med koppling till just spelindustrin, menar han.

**OCH BARA SEDAN** arbetet påbörjades för ett halvt år sedan har två nya bolag bildats i Luleå. Virtual Light VR, ett dotterbolag till Samuraj och Committed Gaming, som är ett renodlat dataspelbolag.

– Framförallt handlar det om att alla aktörer måste börja prata med varandra. Att vi bygger upp ett informationsflöde och bra mötesplatser så att man kan få till kreativa och bra dialoger, för idag går allt så fort. Var och en är duktig på sitt men kraftsamlar vi våra resurser och har en gemensam vision kan det leda till underverk, säger Stefan Lampinen. ■

Stefan Lampinen ska hjälpa Luleåregionen att etablera sig inom den växande spelindustrin.

FOTO: VIVEKA ÖSTERMAN

## "Det har vänt uppåt i Malmfälten"

**Gruvindustrin i Malmfälten har återhämtat sig och företagen andas nu ny framtidstro.**

**Mikael Pudas, vd Nybergs Mekaniska Verkstad, Kiruna, och ordförande för Företagarna i Kiruna:**

– Det har vänt uppåt igen, orderläget är bra och det känns positivt för 2017.

Norrlandsbarometerns nya statistik visar att Norrbottens industri har stärkts och att orderläget ser bra ut igen. Något som Företagarnas ordförande i Kiruna, Mikael Pudas bekräftar:

– Jag ser att det har vänt nu både i mitt eget företag Nybergs Mekaniska Verkstad och

i andra bolag via Företagarna. Det har skett en återhämtning under hösten.

**Hur har det här påverkat bolagen och måste man nyrekrytera nu igen?**

– Vi har minskat i personal under nedgången. Vi ser att be-

hovet ökar nu och det kan vara svårt att hitta kompetens inom specialistområden. Och tyvärr har intresset för industriprogrammet på gymnasiet gått ner, vilket förstås hänger ihop med nedgången för gruvindustrin. Det är färre som utbildar sig nu och det är förstås allvarligt på lång sikt.

**Vad tror du om den kommande tiden – nya svängningar eller lugn?**

– Vi måste hitta en bra normaliserad nivå. LKAB hade

under några år en extremt hög nivå med både intäkter och investeringar, sedan fick de en nedgång med råvarupriset. Men nu hoppas vi på en stabilisering.

– Det finns en stor teknisk kompetens i Malmfälten tack vare den utveckling som skett i gruvindustrin. Under de goda åren har vi inte exporterat denna kompetens, men nu kanske fler företag kan hitta nya marknader, konstaterar Pudas. ■



Framtidstron ökar i Malmfälten igen.



# "Rekord i affärsidéer och nya innovationer"

Vad är egentligen på gång inom näringslivet i Norrland?  
Vi pejlade läget hos inkubatorerna för att se vilka  
entreprenörer och bolag som växer fram där.

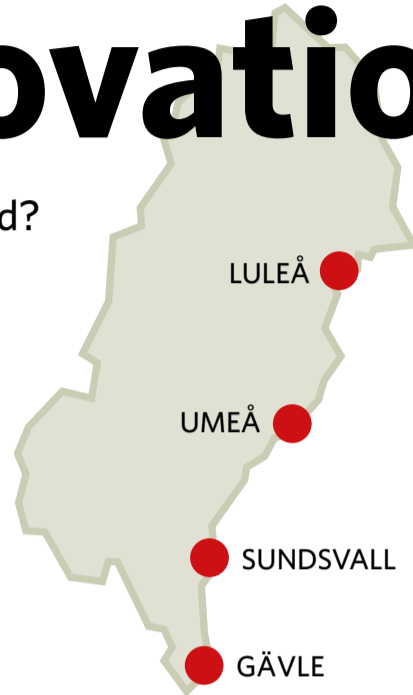
## Jens Lundström, ABI, Luleå:



*Branschmässigt ser vi bara en trend och det är att det finns ingen trend*

– Vi har något slags rekord i affärsidéer och innovationer. Under 2016 har vi mött 220 idéer, jobbat vidare med 40 samtidigt som vi arbetar med 25 bolag från Skellefteå till Kiruna.

– Branschmässigt ser vi bara en trend och det är att det finns ingen trend, det kan vara allt från bergsbultar till spel. Där emot har vi arbetat med tre branschsatser, dels rymdinkubatorn ESA BIC Sweden samt företag inom clean-tech området Cleaner Growth och det tredje är EIT Raw Materials för företag inom gruvsektorn.



– Vad ökningen av nyföretagande beror på är en bra fråga. Vi ser ett ökat inflöde från universitetet och även fler avknoppningar från större företag. Det finns fantastiskt mycket idéer i byrålådorna som vi jobbar hårt på att leta fram. ■



## Ulrika Malmqvist, Movexum, Gävle:

– Övergripande så ser vi att de internationella trenderna landar även regionalt.  
– Destinationsutveckling och design är till exempel en tydlig generell trend. Här har Sverige tydliga internationellt gångbara kompetenser och goda grundförutsättningar.

– Stora företag blir allt mer nyfikna och söker kontakt med start-up-bolag. I flera fall utvecklar de miljöer för att interagera med små- och medelstora utvecklingsorienterade bolag. Syftet är att ta del av nya affärsmodeller, men också att skapa attraktiva utvecklingsmiljöer för att behålla och attrahera kompetens.

– Intresset för och användningen av lean start-up-metodik ökar både internationellt och nationellt

– I Movexums verksamhet ser vi tydligt ett ökat antal bolag med affärsmodeller som bygger på digitalisering och tillämpning av Internet of Things. ■



*Intresset för och användningen av lean start-up-metodik ökar både internationellt och nationellt*

## Nils-Olof Forsgren, Uminova Innovation, Umeå:

– Vi ser en stor förändring, start-up-scenen i Umeå exploderar just nu... Fler människor vågar och vill satsa på sin idé. Vi ser ett ökat söktryck. Vi ser en starkare vilja att göra det som krävs för att lyckas och skala upp det globalt direkt. Det känns verkligen jättekul.

– Vi ser också fler som vill vara med och göra en entreprenörsresa, även om de inte själva har en affärsidé. Om fler vågar satsa och fler vill vara med så blir det bättre kvalitet.

– Pay it forward växer som fenomen. Vi ser att allt fler gene-

röst delar med sig av sina erfarenheter och nätverk. Det växer fram ett naturligt ekosystem för innovation.

– Även IT-branschen växer nu, helt enkelt för att i stort sett alla affärsidéer rymmer en mjukvara. En tydlig trend är olika algoritmer som lär sig (deep learning) och som kan användas för att bygga många tjänster.

– Hållbarhet är stort, för smartare lösningar med mindre miljöpåverkan. Det är allt från stora innovationer till små förbättringar av produkter och tjänster. ■



*Hållbarhet är stort, för smartare lösningar med mindre miljöpåverkan*



## Christian Söderberg, Bizmaker, Sundsvall:



*I dag ser vi en mix av innovativa tjänster där kvaliteten är högre än tidigare*

– Det skiljer över länet. I norra delen har vi fler tillverkningsföretag och mot Sundsvall/Timrå mer serviceföretag. Vi har såklart även IT-startups i våra program.

– Till exempel Crosser Technologies som hanterar stora mängder data med en spännande teknik som kan skalas upp globalt. Det handlar om att flytta storskaliga mängder information snabbt, i realtid. Bolaget har redan Swedavia och SCA bland sina kunder. Men även Applied-Group Nordic som utvecklar

kundlojalitetsprogram för e-handel. De har prisats internationellt och tecknat spännande avtal med flera stora kunder.

– Vi ser en trend kopplat till bioteknik, det är lite svårt att se en tydlig trend i övrigt. Det varierar väldigt mycket. Idag ser vi en mix av innovativa tjänster där kvaliteten är högre än tidigare. Och det ger resultat. Crystal Code är ett exempel som redan idag levererar system till kunder som Arlanda Express och Taxi Stockholm. ■



Norrlandsfonden stärks genom samarbete med Europeiska Investeringsfonden.

NORRLANDS FONDEN

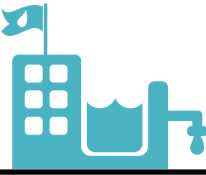
TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961





113

Konfidensindikatorn för byggföretagen i Västernorrland indikerar ett mycket starkt läge.



Nettotalet går från -12 till 57. Tillverkningsindustrin i Norrbotten justerar kraftigt upp sina bedömningar av orderstockarnas storlek.

117,3

Konfidensindikatorn för byggföretagen i Norrbotten signalerar ett mycket starkt läge.



Johanna Björklund, delägare Smart Video.

## Snabb expansion för Smart Video

**En videomjukvara som ökar kundernas försäljning. En enkel matematik? Nej, men Smart Video har hittat lösningen och företaget expanderar snabbt.**

2008 drog Johanna Björklund och kollegan Rickard Lönneborg igång företaget Codemill. Med tiden har de specialiserat sig på video och fått insikt i dess effekt på försäljning hos olika målgrupper. Codemill har bland annat jobbat internationellt med mediehus och publicister som BBC och The Guardian News and Media i England. I samklang med den exploderande efterfrågan av rörlig bild i digital försäljning startades år 2015 avknoppningen Smart Video Nordic AB.

**UNDER 2016** jobbade de intensivt med produktutveckling och nu är det dags att ta klivet in på marknaden på allvar.

– Produkten är sprungen ur kundernas problem att tjäna pengar på rörligt innehåll. Det är många som vill vara med i digitaliseringen och vi har skapat en mjukvara som lättare omvandlar antal besökare till faktiska köp. Marknadsföringsfilmer förvandlas till interaktiva butiker och matchas automatiskt med relevanta annonser, säger Johanna Björklund och fortsätter:

– I dagsläget vänder vi oss främst till kunder som redan arbetar med video och ser det som vägen framåt. Vi tar det lite lugnare med potentiella kunder som ännu inte har tagit steget från text till rörligt. För oss är Norrlandsfonden en viktig partner som möjliggör en fortsatt snabb expansion av företaget.

**I BRANSCHEN** handlar det i mycket om att agera snabbt. Verkligheten förändras ständigt och mycket fort.

– Vi har ambitiösa mål och kartan rör hela tiden på sig. Resultatet måste ju bli bra. Det gäller att kunna visa både på kundnytta och på god lönsamhet och även i detta har vi bra stöttning av Norrlandsfonden. ■

Löshärsföretaget Rapunzel är en av kunderna som anlitat Smart Video Nordics tjänster. Se marknadsföringsfilmen på: [www.smartvideo.io](http://www.smartvideo.io).



”

Det finns idag ett glapp mellan att konsumtionen av video via digitala kanaler kraftigt ökar samtidigt som annonsörer och mediebölag ännu har svårt att tjäna pengar på video med marknadsföringsbudskap. Detta problem kan Smart Videos produkt lösa. Bolaget kombinerar forskning, duktiga utvecklare och bevisat entreprenörskap och det ska bli spännande att få följa med på resan.

ANNA HEDSTRÖM, företagsanalytiker



Patrik Falk, vd, Therese Öhman, operativ chef och grundarna Per Andersson och Kenneth Engström.

FOTO: SANDRA ENGLUND

## Mitt i prick för Gävleföretag

Det började med två studenter och ett litet utvecklingsföretag. Idag samarbetar Gävleföretaget **Invotech Solutions AB** med ett antal världsledande industriföretag och hjälper dem att digitalisera sina processer.

**B**land Invotechs kunder finns storföretag som Ova-ko och Sandvik, ett flerårigt samarbete har lett fram till utvecklingen av ett nytt positioneringssystem. Med hjälp av GPS-koordinater från gods och truckar får kunden full överblick över lagerytorna och med digitaliseringens hjälp skapas optimala materialflöden och kontroll över hela kedjan.

– Systemet användes från början av räddningstjänsterna för att positionera räddningsfordon i Kina, genom att samla in data från bland annat sjukvård, skolor och apotek. Genom att kombinera vetenskap om sjukdomsförlopp så kunde systemet varna när det visade tecken på utbrott, berättar Therese Öhman, operativ chef på Invotech Solutions.

Invotech grundades av två studenter och startade som ett litet

konsultföretag men är idag ett renodlat mjukvarubolag. 2012 blev de kontaktade av den lokala inkubatorn med en fråga. Kunde Invotech hjälpa Sandvik SMT som hade ett behov av att hitta ett system för att bättre kunna hålla reda på materialet som lagrades och transporterades på industriområdet?

**SMT LADE NÄMLIGEN** stora resurser på att hela tiden leta rätt på material och problemen var omfattande – särskilt vintertid.

– Invotech fick frågan och de kunde leverera både GPS-teknik och en digital plattform som kunde hantera information – och presentera den både för förare och management. Projektet inleddes med att anpassa tekniken och utforma systemet så det passade industrin. Idag är systemet i drift på Sandvik och ett liknande projekt är i full gång på Ova-ko, fortsätter Therese Öhman.

**ANDRA STORA** industrier har också hört av sig sedan de fått se vilka effektiviseringsvinster som kan göras via Invotechs system. I höstas blev även Invotech vinnare i den svenska deltävlingen



*Vi känner av behovet och har rekryterat för att kunna möta efterfrågan*

European Satellite Navigation Competition och fick representera Sverige i finalen som hölls i Madrid.

– Tävlingsbidraget var en förlängning av den materialpositioneringslösning som vi har tagit fram för industrin. Vi känner av behovet och har rekryterat för att kunna möta efterfrågan. Vi ser att det finns ett stort behov av att konkretisera vad digitalisering i industrin innebär i verkligheten. Vi bjuder därför in till seminarier och visar hur nya tjänster och affärsmodeller kan skapas via digitalisering.

**INVOTECH SOLUTIONS** är inne i en expansiv fas och prognosen säger att de kommer att ha ett 30-tal anställda om tre år.

– Norrlandsfonden har medverkat inte bara som finansiär utan även fungerat som ett viktigt bollplank i den strategiska planeringen, säger Therese Öhman. ■



”

Invotech Solutions innovativa system och utveckling är mitt-i-prick och ett perfekt exempel på där Europeiska Investeringsfondens, EIF:s, mål att tillföra resurser genom kreditgarantier på nationell nivå när en tänkt målgrupp genom Norrlandsfonden. Företaget är närmast unikt i sin verksamhet och gör en otroligt spännande resa.

PER-ERIK PERSSON, företagsanalytiker





**SAMTLIGA NETTOTAL SOM INGÅR  
I KONFIDENSINDIKATORN FÖR TILLVERKNINGS-  
INDUSTRIN I GÄVLEBORG FÖRSVAGAS.**

**107,7**

Konfidensindikatorn för näringslivet i Norrland sammanfaller med konfidensindikatorn för näringslivet i riket.

**-7**

Nettotalet för lönsamheten för detaljhandeln i Västerbotten är svagt.



Peter Vomacka, vice vd och Göran Elovsson, vd flankerar styrelsens ordförande Bengt-Göran Persson.



# Oslagbar metod öppnar dörrar för AIM Sweden

En miljömässigt hållbar process för industriell tillverkning och individanpassade ortopediska implantat.

**AIM Sweden** i Östersund har en unik kompetens och företaget växer snabbt med Norrlandsfonden som en finansieringspartner.

Närmare två decennier har forskare vid Mittuniversitetet i Östersund forskat kring additiv tillverkning – 3D-printing. Utifrån forskningen och kompetensen som samlats i Östersund bildades 2016 AIM, Additive Innovation Manufacturing AB, med syfte att ta tillvara just den unika kompetens som byggts upp i forskargruppen – och som nu kommersialiseras.

**MARKNADEN ÄR BETYDANDE** och efterfrågan är stor. Inte minst inom industrin där digitaliserade processer skapar möjligheter för andra affärsmodeller och ger mätbara effektiviseringsvinster.

– Industrisegmentet är närmast omätbart stort och brett. Det handlar mycket om vikt, inte minst inom flyg-, rymd- och bilindustrin och vi har en fantastisk fördel gentemot konventionell tillverkningsteknik. Dessutom jobbar vi hållbart, med minimalt materialspill. Vid konventionell tillverkning är ofta mängden material som bearbetas bort i processen större än den produkt som tillverkats. Vi gör all design digitalt utifrån en 3D-modell. Vi är snabba och kostnadseffektiva, fastslår AIMs vd Göran Elovsson.

Företaget har även ett affärsområde som jobbar med implantat i vården. Ett volymmässigt betydligt



*Vi kan ta fram ett individanpassat implantat för, exempelvis en ansiktsfraktur*

mindre segment än det industriella men det växer snabbt. Inte minst genom AIMs oslagbara metod som sparar tid – och därmed pengar.

– Vi kan ta fram ett individanpassat implantat för exempelvis en ansiktsfraktur där en operation skulle ta 12 timmar, men med ett implantat från oss kan det vara fullt möjligt att tiden halveras och därmed också ger en positiv effekt på vården. Det är ett ekonomiskt argument som det är svårt att bortse från, fortsätter Göran Elovsson.

**DEN GLOBALA** utvecklingen på metallsidan gör att Göran Elovsson ser mycket ljust på framtiden. Det handlar till en del om att få konstruktörer och industrin att tänka i helt nya banor – mer eller mindre tänka helt fritt. Det är en utmaning att ta till sig och ta tag i den nya tekniken. Men framtiden ligger öppen.

– Om tekniken anammas fullt ut så är detta ett paradigmskifte inom

tillverkning som ger möjligheter att på ett hållbart sätt producera produkter som inte kan tillverkas med konventionell teknik. Det gör additiv tillverkning till en mycket konkurrenskraftig tillverkningsmetod, menar Göran Elovsson bestämt. ■



*AIM är ett föredömligt exempel på vad som kan åstadkommas när forskning och näringsliv krokar arm. Med unik*

kompetens och en väl utrustad produktionsenhet med teknik i framkant, finns fina förutsättningar för bolaget att ta plats på marknaden såväl i Sverige som utomlands. Det ska bli mycket intressant att få följa bolagets utveckling.

**INGA-LENA WAHLSTEDT,**  
företagsanalytiker

## Pulvermetallurgi i världsklass

**Metasphere är ett företag i Luleå som utvecklat en metallurgisk process för tillverkning av sfäriska pulver.**

Processen gör det möjligt att skapa legeringar av de flesta metaller och keramer som finns, även legeringar som tidigare inte varit möjliga att framställa. Kunderna finns inom många olika

branscher där det finns behov av tåliga och slitstarka material.

– Marknaden omfattar bland annat flygindustrin, keramer, gruv-, olje-, gas- och verktygsindustrin och medicinska tillämpningar. Även företag inom 3D-printing så kallad Additive Manufacturing börjar visa stort intresse för våra pulver. Det känns spännande, säger Jan Wicén, vd.

Den nya produktionsanläggningen som Norrlandsfonden varit med och finansierat är snart på plats och i mars görs den första provkörningen. Med investeringen som gått på närmare 45 miljoner kronor kommer betydligt större volymer att kunna tillverkas och målet är att inom två år bli världsledande inom pulvermetallurgi. ■



Metaspheres produkt hjälper oljeindustrin.





## "ALMI OCH NORRLANDSFONDEN ÄR VIKTIGA AKTÖRER, DE HAR ÖKAT UTLÅNINGEN ENORMT DE SENASTE ÅREN."

Näringsminister Mikael Damberg om Norrbottens besöksnäring och det faktum att den negativa finansieringstrenden som turistföretagarna upplevt har brutits - NSD torsdag den 2 februari 2017.



Leeroy Group erbjuder bolag inom handeln möjligheten att skapa sin egen unika kanal till kunderna.

# Handeln får skjuts med plattform

Genom att erbjuda bolag inom handeln möjligheten att skapa sin egen unika kanal till kunderna fick de fart på sin egen affär.

– Via vår plattform kan Espresso House påminna sin kund om eftermiddagslatten med ett erbjudande, säger Oscar Anderzon, vd **Leeroy Group**.

**V**i är mitt i förändringen. Digitaliseringen, internet och våra allt smartare mobiler leder till helt nya beteenden och möjligheter.

Leeroy Group har placerat sin affärsidé mitt i paradigmskiftet för butikskedjor.

Oscar Anderzon, vd, Leeroy Group:  
– Handeln håller på att förändras i grunden. Hur bolagen interagerar med sina kunder och hur butiksbesöken kommer att se ut i framtiden. Vi skapar en unik kanal för bolagen att nå sina kunder. Där man blir ägare av kanalen själv.

– Online funkar idag genom två spår, det ena är Facebook och sociala medier och det andra är sök via Google. I båda fallen äger inte du som bolag kanalen och den data som skapas kring dina kunder. Vår lösning gör att du äger dialogen helt och hållet.

**LEEROYS UPPLÄGG** rymmer allt från appen i kundens mobil med kundklubberbudanden, till den interaktiva displayen i butik där kunden kan



Oscar Anderzon, vd Leeroy Group.

söka varor och mer avancerade system som knyter samman hela kundrelationen.

– Det handlar om en ny sorts kundresa där köp och köpbeslut kan starta på nätet eller i butiken, men som butikskedja vill du ha kontakt

under hela processen, under hela kundresan.

– Som kund hos en matkedja kan du till exempel sitta hemma och plocka ihop en matkasse på nätet. Men så avbryts du av att du måste skjutsa barnen, då kan du få ett sms som påminner dig och frågar om du vill slutföra köpet och som också har förslag på produkter baserat på det du brukar handla. Vi kan också se vilken butik du är närmast och fråga om du vill hämta kassen där eller få den hemkörd. Efter det kan vi senare fråga om du vill ha recepttips utifrån de varor du köpt. Man täcker på så vis in hela köpresan.

**KONSEKVENSEN AV** de tekniska möjligheterna frigör också resurser hos bolagen.

– Vi har kunder som idag kan driva tre-fyra marknader med omsättning över miljarden via den egna kanalen med fantastiska resultat – och detta på en otroligt slimmad marknadsavdelning. Hela strukturen för marknadsföring håller på att förändras i grunden. Vår plattform tillåter realtidsinformation och feedback direkt.

**Vart hamnar butikskedjorna i framtiden?**

– Man rör sig mot AI, alltså artificiell intelligens, där vi kan lista ut vad kunden vill ha innan kunden själv hunnit tänka det. Analyser av beteenden gör det möjligt. Google



*Vi har kunder som idag kan driva tre-fyra marknader med omsättning över miljarden via den egna kanalen*

har bland annat använt deep learning för sin Google-translate, där de ökade träffsäkerheten med 60 procent för översättningarna. När samma kraft används för att underlätta vår vardagliga interaktion med butiker och varumärken förändras sättet vi handlar på.

**Vad har Norrlandsfonden betytt för er tillväxtresa?**

– Det har varit fantastiskt för oss och för teknikutvecklingen. Hårdvara är väldigt dyrt, hade vi inte haft med dem så hade vi inte varit där vi är idag. Dessutom har de fungerat som strategiskt stöd för oss. Och att de nu går in tillsammans med en investerare gör att vi inte måste sälja ut för stor andel av bolaget i starten för att klara finansieringen, konstaterar Oscar Anderzon. ■



Norrlandsfonden har följt och stöttat Leeroy utveckling sedan 2008. Jag är stolt över att vi får förtroendet att delta även i den kommande satsningen ut på den internationella marknaden – tillsammans med den nya delägaren som jag är övertygad om kommer att tillföra mycket värdefull kompetens och erfarenhet till bolaget. Leeroy's SAAS-lösning ligger helt rätt i tiden då konsumenter i allt högre grad värdesätter individuellt anpassade erbjudanden och återkoppling, oavsett om man handlar i butik eller mobilt. Detta ställer stora krav på butikskedjornas förmåga att hantera kunddata.

LARS JOHANSSON, företagsanalytiker