

08 | EN PRODUKT FÖR VÄRLDENS ALLA ELBOLAG

Exeri AB i Luleå har tagit fram ett system som upptäcker och lokaliserar fel och avbrott i elnätet

DET NYA NORMALA
Krönika av Per Nilsson

10

BREDBAND VIA TV-KABELN
InCoax har tekniklösningar med stor potential

18

TRÅDLÖS BREDBANDSEXPANSION
Bredbandslösning med stor Norrlandsnytta

22

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND

”

Jag har alltid tyckt att
Norrlandsfonden varit
våldigt spännande

NIKLAS JONSSON OM SIN NYA
ARBETSPLATS OCH ROLLEN SOM
NY VD PÅ NORRLANDSFONDEN

04

Den digitala
scenen som
lanserades mitt
i pandemin

VOYDS PLATTFORM HAR BLIVIT
EN VIKTIG INKOMSTKÄLLA FÖR
KREATÖRER I EN SVÅR TID

26



Innehåll

Möt Norrlandsfondens nye vd **Niklas Jonsson** 4

Once Upon. Fysiska minnen i en digital värld. 6

Exeri har en produkt för världens alla elbolag 8

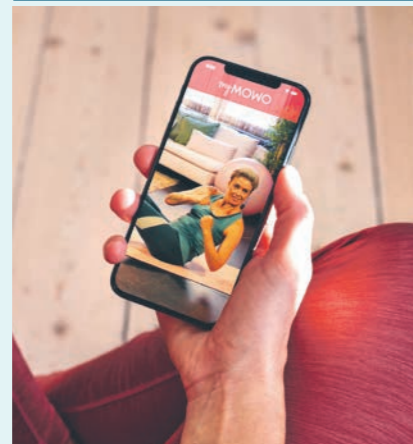


Per Nilsson om det nya normala 10



Möt **Tomas Blomberg** - ny företagsanalytiker 11

Digital träningstjänst på export med **MyMOWO** 12



Wanderword - ett globalt Techbolag med säte i Boden 14

Save It Naturvärme Investering i miljöeffektiv tvättanläggning för gruvfordon 16



InCoax. Bredband via tv-kabeln 18

Codemill - en internationell leverantör av videoteknik från Umeå 20

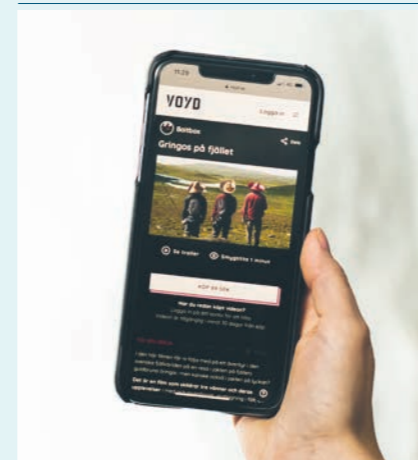
MicroGroup levererar trådlös bredbandsexpansion i hela Norden 22



Sundsvallskontoret på ny adress 24



VOYD har gjort en storartad lansering för den digitala scenen 26



Sundsvallskontoret på ny adress



Möt Norrlandsfondens nye vd Niklas Jonsson

“Jag ser enormt mycket fram emot att börja jobba med mina nya kollegor och fortsätta träffa företag i vår region, som för min del nu omfattar hela Norrland.”

Niklas Jonsson, verkställande direktör för Norrlandsfonden.

Niklas Jonsson är ny verkställande direktör för Norrlandsfonden. Han var tidigare vd för Almi Nord och innan dess kontorschef på SEB i Luleå. Niklas Jonsson är 51 år, pitebo och trebarnsfar, med en magisterexamen i ekonomi och en lång karriär som elitskidåkare.

Det finns två tydliga spår i Niklas Jonssons liv. Det ena är skidor och träning, det andra ekonomi och företagande. Uppväxten i en småföretagarfamilj gav tidigt ett intresse för näringslivet.

– Min farfar, far och farbror var företagare. De drev Jonssons Järn och några andra butiker i Piteå, så företagandet har alltid legat nära till hands. Jag var bara elva år när jag fick mina första aktier, som jag hade önskat mig i julklapp för att jag skulle kunna lära mig om börsen. Idrottstabellerna i Piteå-Tidningen kunde jag nästan utantill, nu ville jag hänga med i börstabellerna.

– Är man intresserad av företagande och aktiemarknaden så vill man veta hur det hänger ihop, det vill säga ekonomin i stort. Under de åren jag åkte skidor brukade jag somna med en ekonomitidning i ansiktet. Nu när jag jobbar med ekonomi brukar jag somna med en bok om träning.

Niklas var under många år en av Sveriges bästa längdskidåkare med fjorton år på landslagsnivå. Han deltog i fyra VM och fyra OS, med ett OS-silver på 50 km i Nagano som främsta merit. När han avslutat skidkarriären studerade han ekonomi vid Luleå tekniska universitet med inriktning mot ekonomistyrning. Efter examen fick han jobb på SEB i Luleå där han efter ett par år blev kontorschef.

Det var en snabb start på ekonomikarriären, från nyrekryterad till chef på två år.

– Jag hade bra chefer som gav mig chansen att prova på nya arbetsuppgifter. Det var nog även slumpen som spelade in, men framför allt visar det vikten av att ha chefer som ger medarbetare möjlighet att utvecklas när de kommer till en ny arbetsplats.

Hur hamnade du på Almi, var det slumpen som spelade in där också?

– På sätt och vis. Det var en tidigare SEB-chef som då jobbade

på Almi som tipsade mig att söka den tjänsten. Jag har trivts väldigt bra på Almi och hade inga tankar på att lämna, men så blev jag tillfrågad att söka jobbet på Norrlandsfonden.

Nu är det alltså dags för nästa steg i karriären, som ny vd för Norrlandsfonden.

– Eftersom jag varit sju år på Almi kändes det som att tiden var mogen att testa något nytt. Sedan gick det väldigt snabbt och nu ska det bli spännande att lära känna en ny organisation. Jag har alltid tyckt att Norrlandsfonden varit väldigt spännande: både historiken hur stiftelsen bildades och den form som verksamheten bedrivs samt att fonden gjort mycket bra för vår landsända. I mina tidigare roller på SEB och Almi har jag mött många duktiga medarbetare från Norrlandsfonden som bidragit till den bilden.

Hur skiljer sig uppdragen åt, mellan bank, Almi och Norrlandsfonden?

– Det som i grunden skiljer är vinstkraven. En bank har ett lönsamhetskrav på ett annat sätt än de andra. Almi ägs av politiken och har som uppgift att stödja näringslivet. Norrlandsfonden har ett liknande uppdrag, men drivs i stiftelseform. Sedan måste man oavsett detta driva verksamheten så effektivt som det går, för att kunna hjälpa så många företag som möjligt. Här måste man ha samma tänk som ett privat bolag.

Är det en fördel att ha jobbat både på bank och Almi?

– Det hoppas jag att det ska vara. Alla erfarenheter man får bidrar ju till den person man är. De yrkesmässiga erfarenheter som jag tar med mig, att ha jobbat med krediter ur olika perspektiv, det tror jag är en fördel. Dessutom att jag har jobbat med ledarskap under många år. Det är två komponenter som jag hoppas kunna bidra med på det nya jobbet.

Vad har skidåkning betytt för dig som person och ledare?

– Som skidåkare var man oftast ensam och fick planera sin träning och sina egna dagar. Det har nog präglat mig som person, att ha en plan för vad man ska göra varje dag och i vilken ordning. Det är helt centralt när man är elitidrottare och det har jag tagit med mig i arbetslivet. Men drivet som jag hade som idrottare, det hade kanske kunnat bli något helt annat, det vet man aldrig.

På Almi jobbade du i de två nordligaste länen, nu ska du verka över hela Norrland.

– Ja, det är ett stort område, så det krävs mycket av våra medarbetare och naturligtvis även av mig, att täcka in och nå ut till hela området. Här tycker jag att Norrlandsfonden gör ett bra jobb. För mig handlar det både om att kunna förvalta det goda jobb som mina företrädare och medarbetare har gjort samt att kunna utveckla i takt med de förändringar som vi möter.

Hur ser du på utvecklingspotentialen i det norrländska näringslivet?

– Jag tycker att vi har mycket goda förutsättningar för en fortsatt tillväxt, även om det ser lite olika ut i detta stora geografiska område. Vi har unika förutsättningar, inte minst våra basnäringar som ständigt utvecklas och de många företag som växer upp runt dessa branscher. Sedan har vi våra universitet och högskolor som genererar många nya spännande affärsidéer och bolag. Vi har också stora geografiska områden som kommer att vara eftertraktade, inte minst för turistnäringen. För oss handlar det om att vara med för att kunna stimulera och finansiera de bolag som har möjlighet att växa och som kanske har svårt att få finansiering från annat håll.

Finns det tillräckligt med riskvilligt kapital i Norrland?

– Det finns nog tillräckligt med kapital här jämfört med övriga landet. Det som kan vara utmaningen är tillgången till riskkapital i tidiga skeden. Här måste vi från fler aktörer jobba på ett klokt sätt så att pengarna kommer ut till företagen. Däremot är det lite enklare när det gäller kapital i senare utvecklingsskeden.

Du kliver in som ny vd i ett speciellt läge, med pandemin som påverkar hela världsekonomin.

– Det är naturligtvis svårt att sja hur det kommer att påverka näringslivet på lång sikt. Men jag tror att krisen kommer att förstärka de trender som vi redan ser, till exempel att handel flyttar över till nätet. Samma sak med digitaliseringen av möten, vi kommer att resa mindre i affärslivet och istället mötas på distans. Här tror jag att man kommer att kapa bort flera år av en gradvis övergång till digitala möten. Däremot tror jag inte att det helt kommer att ta bort behovet av fysiska möten. Det tycker jag att man känner när man nu har jobbat hemifrån under pandemin.

Till sist, en klassisk sportfråga: Hur känns det?

– Det känns väldigt spännande. Jag ser enormt mycket fram emot att börja jobba med mina nya kollegor och fortsätta träffa företag i vår region, som för min del nu omfattar hela Norrland.



Fysiska minnen i en digital värld

Once Upon hjälper sina användare att skapa fysiska fotoböcker från digitala bilder i telefonen. I framtiden vill de bli den självklara plattformen för alla sorters minnen.

Företagets grundare Lina Andersson fick idén till Once Upon när hennes tredje barn var några år gammalt och hon upptäckte att hon inte hade sparat några fysiska minnen av henne. Som många andra föräldrar hade hon mängder av fotografier i sin telefon men nästan inga utskrivna bilder. När hon började leta efter en tjänst för att skapa en fotobok av sina bilder så hittade hon istället en öppning på marknaden.

– Det fanns andra fotobokstjänster men de hade inte den kombinationen av text och bild som jag ville ha och det fanns inte heller möjlighet att jobba över tid. De kändes generellt väldigt krångliga och inte gjorda utifrån användarens behov. Som småbarnsförälder hade jag inte så mycket tid, säger Lina Andersson.

Då jobbade hon som producent på digitalbyrån North Kingdom i Skellefteå. Hon är utbildad civilingenjör i teknisk design och har tidigare jobbat på bland annat Sony Ericsson och OBH Nordica men sadlade om till digital producent. Hon började skissa på idén om en app för fotoböcker och efter en tid stämde hon av med sin dåvarande arbetsgivare som också tänkte till på idén.

– För mig var det ett tydligt kvitto. Vi jobbade med flera stora varumärken och de som driver byrån har verkligen känslspröten ute i världen, säger Lina Andersson.

Företaget lanserade sin app i juni 2017. Den första månaden sålde de omkring 20 fotoböcker. Idag ligger försäljningen på närmare 10 000 fotoböcker i månaden. Försäljningen sker framför allt i Sverige, Tyskland, Nederländerna och Storbritannien.

Samtidigt som företaget var i slutfasen av utvecklingen av sin app gick Norrlandsfonden in och stöttade företaget med kapital som hjälpte dem att driva projektet i mål.

– Jag har bara positiva saker att säga om Norrlandsfonden. De har kommit in i lägen där det betydligt mycket för oss och bidrog med kapital i rätt tidpunkt som gjorde att vi kunde komma vidare och utvecklas, säger Lina Andersson.

När hon blickar framåt vill hon utforska vad det är som kan bygga minnen. Med Once Upon vill hon nu förändra sättet som vi sparar minnen.

– Vi skriver vår egen historia med våra minnen. Nu är vår produkt text och foton men vi sparar idag väldigt mycket information i telefonen som sedan kan kopplas till ett minne. Det kan handla om temperaturen en viss dag, antalet steg på semestern, inspelade ljud eller konversationer. Med hjälp av sådana små detaljer vill vi förändra sättet som vi sparar minnen.



Grundaren Lina Andersson



Med Once Upon vill Lina förändra sättet som vi sparar minnen.

Lina Andersson fick idén till Once Upon när hennes tredje barn var några år gammalt och hon upptäckte att hon inte hade sparat några fysiska minnen av henne.

”

Once Upon är en framgångssaga. Lina Andersson som kompetent entreprenör får stöd av en erfaren omgivning, bland annat North Kingdom, och når framgång på en konkurrensutsatt marknad.

Per Nilsson
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



En produkt för världens alla elbolag

Exeri AB i Luleå har tagit fram ett system som upptäcker och lokaliserar fel och avbrott i elnätet. Lösningen är smarta agenter som placeras ut i nätet och rapporterar fel så att nätbolaget snabbare kan åtgärda avbrott. Exeris produkt förkortar tiden för felsökning och begränsar antalet abonnenter som påverkas.

- Kunderna är lokala men marknaden är global, säger Magnus Karlsson, vd Exeri. Enbart i Sverige finns 160 nätbolag som marknad för vår produkt. Men potentialen är världsmarknaden. Sverige har mycket bra och effektiva elnät. Om vår produkt är efterfrågad på den svenska marknaden är behovet ännu större i andra länder.

Exeri AB grundades 2009 av tre tidigare Ericsson-anställda som ett konsultbolag med uppdrag för sin gamla arbetsgivare samt för andra nationella och internationella företag. Då med helt andra tjänster.

- Idén till den här produkten kom upp första gången för snart tio år sedan när jag hade stora problem med elförsörjningen till mitt eget hus, berättar Magnus Karlsson. Det blev ofta strömavbrott och nätbolaget kunde inte hitta felet. Men det var först 2015 som vi lyfte upp idén till ett business-case.



Sverige har mycket bra och effektiva elnät. Om vår produkt är efterfrågad på den svenska marknaden är behovet ännu större i andra länder.

- När vi såg att det fanns en efterfrågan gick vi stegvis framåt. Vi började med egna medel, sedan tog vi in investerare och kompletterade med lån från Norrlandsfonden och Almi. Det gav oss möjlighet att expandera och nå ut till kunderna på ett helt annat sätt.

Exeri AB är fortfarande ett ganska litet bolag, med nio anställda, tre konsulter på heltid samt inköp från underleverantörer. Slutmonteringen av produkten görs av Abelko i Luleå. Men det lilla bolaget har samtidigt en stark ägare i ryggen. Skellefteå Kraft är idag bolagets största aktieägare.

- Det var ett strategiskt val och det är en stor fördel med en sådan delägare. Vi får in kunskande, kan ha en öppen dialog och erbjuds nät där vi kan testa.

Exeris produkt är inte den enda lösningen vid strömavbrott. Den vanligaste tekniken är att nätbolagen söker sig fram till felet genom att manuellt öppna och stänga delar av nätet. Det finns även hjälpmedel som feldetektorer och mätverktyg.

- Vårt system är unikt eftersom det gör hela jobbet och halverar avbrottstiden. Det ger både en stor kundnytta och stor samhällsnytta genom att färre kunder påverkas. Vi har kontakter på många håll ute i världen och man är väldigt intresserade av vår lösning, säger Magnus Karlsson.

Exeri AB i Luleå har tagit fram ett system som upptäcker och lokaliserar fel och avbrott i elnätet.

Idén till den här produkten kom upp första gången för snart tio år sedan när jag hade stora problem med elförsörjningen till mitt eget hus, berättar Magnus Karlsson.



Exeri är ett bolag som både skapar tillväxt och stärker norra Sveriges position som energitekniskt kluster genom att kunna erbjuda en produkt för världsmarknaden.

Erik Nyström
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Det nya normala - efter pandemin

Det har onekligen varit en omvälvande period med många dystopiska inslag sedan pandemin startade under våren. Hittills har näringslivet klarat påfrestningen förvånansvärt bra, glädjande nog. Den bransch som är hårdast drabbad är besöksnäringen som tappat omsättning till följd av stängda gränser och andra smittskyddsåtgärder. Många branscher är dock relativt opåverkade och har till och med vissa fördelar av situationen. De svenska sågverken har exempelvis haft goda tider när många sågverk i omvärlden tvingats stänga. Detta samtidigt som efterfrågan på virke ökat. Bland annat till följd av att privatpersoner över hela världen passar på att bygga om hemma under sin karantäntid. Gruvnäringen och entreprenadföretagen har också haft god efterfrågan och inga omfattande restriktioner. IT-företag som tillhandahåller verktyg för fjärrmöten och distansarbetet har också haft fullt i orderböckerna och kunnat expandera. Spelutvecklingsbolagen har blomstrat till följd av att många har använt sin karantäntid till att spela och som plattform för virtuell social samvaro.

Ännu är det för tidigt att säga att faran över, men som läget med smittspridning och restriktioner ser ut i skrivande stund så är vi långsamt på väg mot det "nya normala". Vad innebär då detta? Jag har försökt spana in några trender.

Fortsatta åtgärder mot smittspridning

För det första vet vi inte hur länge Covid 19 kommer att innebära en risk för liv och hälsa. För det andra vet vi att nya virus ständigt dyker upp. Tänk på Sars och Ebola som aldrig blev globala pandemier, men som hade den potentialen. Omvärlden kommer inte att rycka på axlarna inför risken att en ny pandemi uppstår. Alla företag och myndigheter kommer att jobba med kontinuerliga proaktiva åtgärder som kommer att påverka våra liv. Exempelvis när vi reser, hur vi bygger samhällen och umgås. Olika typer av registrering och bevakning kan komma att påverka vår integritet.

Distansarbete och fjärrmöten

Under våren har en mycket stor andel av alla tjänstemän jobbat hemifrån och genomfört möten på distans. På ett sätt har det varit en enorm påtvingad utbildningsinsats för hela samhället som påskyndar digitaliseringen. Även om fysiska möten aldrig kan ersättas helt så kommer denna period att påverka hur vi organiserar vårt arbete även framöver. Det finns många andra fördelar med distansarbete som märks tydligt nu. Företag inser att de kan reducera sina kostnader för resor och kontorslokaler. De får också tillgång till kompetens globalt genom att rekrytera personer som jobbar online. Samtidigt slipper anställda resor till och från arbetet i rusningstrafik och får ofta ett mer flexibelt arbetsliv. Utmaningen blir att hitta balansen mellan social samvaro och rutiner på arbetsplatsen kombinerat med distansarbetet. Detsamma gäller balansen mellan arbete och fritid.

Ny syn på leverantörskedjorna

Framöver kommer företagen inte längre att ta leverantörskedjan i en global ekonomi för given. Ingen kommer att



Per Nilsson,
Företagsanalytiker och krönikör, Norrlandsfonden

”

Kriser utlöser ofta någon typ av innovationskraft. Jag ser framför mig ett framtidsscenario där spelutveckling, VR och distansöverbyggande teknik smälter samman för att skapa virtuella universum för både arbete, utbildning och social interaktion.

känna sig trygg med att ha endast en leverantör av strategiska tjänster och komponenter, utan kommer att vilja säkerställa tillgången på dessa genom olika leverantörer eller genom att göra mer i egen regi.

Beteendevetare får en mer betydande roll

Pandemin kommer oundvikligen att skapa varaktiga psykologiska effekter och konsumentpsykologi är inget undantag. En framgångsrik företagsledare bör ta hänsyn till dessa förändringar och förstå behoven. Företag i många branscher har redan tagit med beteendekompetens in i styrelserum och på ledande positioner.

En katalysator för digital innovation

Kriser utlöser ofta någon typ av innovationskraft. Jag ser framför mig ett framtidsscenario där spelutveckling, VR och distansöverbyggande teknik smälter samman för att skapa virtuella universum för både arbete, utbildning och social interaktion. Pandemin kan påskynda en sådan utveckling genom att vi vänjer oss vid nya arbetssätt samtidigt som det behövs nya innovativa sätt att skapa gemenskap och teamkänsla. För oss lite äldre känns en sådan utveckling både främmande och en smula skrämmande. Men för generation Z, de som nu växer upp efter millennieskiftet, kommer detta att kännas helt naturligt. De företag som kan anpassa sig till deras verklighet kommer att ha en stor fördel i framtiden både på marknaden och vid rekryteringar. Detta kan verka svårt, men jag tror man kommer långt genom att möta denna utveckling med ett öppet och nyfiket förhållningssätt. Det är en utmärkt början.

Möt Tomas Blomberg - ny företagsanalytiker

Tomas Blomberg, 46, blir ny företagsanalytiker på Sundsvallskontoret med start den första oktober. Tomas är civilingenjör med lång erfarenhet från ledande befattningar i internationella industriföretag.

Tomas Blomberg är bosatt i Sundsvall och har de senaste åren arbetat som platschef och vd för Cargotec-ägda Zepro (Z-lyften) i jämtländska Bispgården. Innan dess har han varit platschef för Hiabs lyftkranfabrik i Hudiksvall med drygt 300 anställda och för Hiabs största fabrik i Stargard i Polen med över 400 anställda.

Tomas är född i Vasa, Finland och är finlandssvensk, med svenska som modersmål. Han är civilingenjör i industriell ekonomi med examen från Helsingfors Tekniska Högskola. År 2007 vann han Svenska Monteringspriset för sitt arbete med att utveckla produktionsstyrningen inom Hiab-fabriken i Hudiksvall. Han är även utbildad LEAN-ledare.

- Jag tycker det är intressant med entreprenörskap och att kunna hjälpa företag att växa och nå sina mål, säger Tomas som motiv till att han nu tar steget över till Norrlandsfonden. Samt att jag tror på Norrland och vill fortsätta jobba här och stötta företag i regionen.

- Sedan hoppas jag få nytta av mina erfarenheter från olika internationella marknader, ledarskap och förändringsledning som jag har jobbat mycket med. Det är alltid bra med perspektiv när företag vill växa. Jag ser fram emot att träffa och bekanta mig med våra kunder och samarbetspartners.

På fritiden är Tomas styrelsemedlem i Sundsvalls Budoklubb där han tränar och är instruktör i Jiu-Jitsu. Du kan också hitta honom på norrländska vandringsleder eller i sommarstugan i Finland med fru och två söner.



”

Norrlandsfonden har haft en enorm betydelse för oss. Utan dem hade vi inte existerat.

Frida Stein, grundare MyMOWO



Digital träningstjänst på export

MyMOWO vill digitalisera gymupplevelsen och få fler människor att röra på sig. Målet är att bli störst på hemmaträning i Europa.

Grundaren Frida Stein har tidigare drivit flera fysiska gym men upptäckte samtidigt att det fanns en stor målgrupp som aldrig kom till gymmet trots att kunskapen om träning och hälsa var stor.

- En digitalisering av träningen skapar möjligheter så att fler faktiskt hinner träna. Man behöver inte längre åka någonstans för att få bra och omväxlande träning. Det sparar otroligt mycket tid, säger Frida Stein, vd på MyMOWO.

Frida Stein fick idén efter att hon fått sitt första barn och plötsligt kände att hon inte längre hann gå till gymmet trots att hon själv var delägare.

- Det var lite som att hjälpa mig själv. Jag tänkte att jag gärna skulle koppla upp mig och köra gruppträningen hemifrån. En insikt och ett behov som jag själv hade - som nu också har lett till någonting större, säger hon.

Tjänsten har funnits på marknaden sedan 2016 och har sedan dess växt med både användare och innehåll. Samma år inleddes samarbetet med Norrlandsfonden.

- Norrlandsfonden har haft en enorm betydelse för oss. Utan dem hade vi inte existerat. Deras konvertibellån har gjort så att vi kunnat växa och har samtidigt varit ett komplement till andra finansierare. Vi väljer hela tiden att bjuda in dem till ägargruppen, trots att de inte är delägare, så att vi kan ta del av deras erfarenhet. Deras kunskap har varit minst lika viktig som delägarnas, säger Frida Stein.

Idag finns MyMOWO endast i Sverige men redan under nästa år hoppas de på att lansera tjänsten i fler länder. Målet är att bli den största digitala träningstjänsten för hemmaträning i Europa.

- Från och med nu så är det en fråga om att skala upp och expandera till andra länder. Hela tjänsten är byggd för detta. Det är precis där vi befinner oss idag. Vi sitter och analyserar vilket som ska bli vårt nästa land och när vi väl bestämt oss så kommer det nog att gå undan, säger Frida Stein.

”En digitalisering av träningen skapar möjligheter så att fler faktiskt kan få tid att träna.”

Frida Stein fick idén efter att hon fått sitt första barn och plötsligt kände att hon inte längre hann gå till gymmet trots att hon själv var delägare.

”

Gymmet som alltid är öppet. Hundratals varierande pass som inte behöver bokas i förväg utan alltid är tillgängliga. Med möjligheten att ladda ner dem kan du också träna utan uppkoppling. Enklare kan det inte bli!

Inga-Lena Wahlstedt
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Globalt Techbolag med säte i Boden

Wanderword är en plattform för interaktiv ljudunderhållning. Visionen är att vara den ledande underhållningsleverantören på marknaden och plattformen som alla använder.

- Vi ska vara motsvarigheten till Spotify eller Netflix för interaktiv ljudunderhållning, säger Thomas Lindgren, vd, Wanderword.

Idén till Wanderword kom 2012 när grundaren Peter Zetterberg, som under många år jobbat inom spelindustrin, insåg att det borde finnas ett roligare sätt att berätta historier och även få lyssnaren att vara mer engagerad i berättelsen. Oavsett om det gäller böcker, godnattsagor eller någonting annat. Peter hade idén som hobbyprojekt under en tid tills han lämnade in en patentansökan 2013. När ansökan beviljades 2017 fick han ny energi och samma år träffades han och nuvarande vd:n Thomas Lindgren på Island för möten i ett annat sammanhang.

- När Peter visade mig Wanderword var jag såld på en gång. När han sedan visade mig patentet så trodde jag först inte att han förklarade på rätt sätt. Det är ett helt fantastiskt amerikanskt patent som inte går att få i Europa. Vi har patent på hur du vill sätta nivån på interaktiviteten - låg, mellan eller hög - och det gäller för all interaktiv media, säger Thomas Lindgren.

Norrlandsfonden har varit med och finansierat Wanderword sedan 2019.

- Det har hela tiden funnits en trygghet i verksamheten eftersom Norrlandsfonden tidigt gick in med pengar. Sedan har de också varit en nyckel till att vi träffar andra regionala aktörer. De hjälper oss att öppna dörren till andra spännande institutioner och personer som de arbetar med, säger Thomas Lindgren.

Idag har Wanderword verksamhet i USA, Kanada och Sverige och navet för hela den globala verksamheten ligger i Boden.

- Jag hade börjat hjälpa Boden med att utveckla spelindustrin och när vi skulle starta upp Wanderwords verksamhet så tyckte vi att Boden skulle vara det perfekta stället när vi skulle bygga någonting nytt, säger Thomas Lindgren.

Interaktivt ljud har vuxit kraftigt under de senaste åren tack vare att företag som Google och Amazon introducerat smarta högtalare på marknaden. Idag har Wanderword ett samarbete med Amazon där de är Managed Service Partners.

- Det innebär att vi sitter på insidan och får tillgång till deras utveckling mycket tidigare än andra. De hjälper även oss så att vi kommer ut till kunderna. Amazon såg tidigt möjligheten med Wanderword eftersom vi satsar fullt ut på interaktivt ljud, säger Thomas Lindgren.

“Vi ska vara motsvarigheten till Spotify eller Netflix för interaktiv ljudunderhållning.”

Idén till Wanderword kom 2012 när grundaren Peter Zetterberg insåg att det borde finnas ett roligare sätt att berätta historier och även få lyssnaren att vara mer engagerad i berättelsen.

”

Wanderword har många spännande tjänster med global marknad. Teamet med Thomas Lindgren i spetsen är mycket kompetent och deras satsning i Boden stärker hela spelutvecklingsklustret i norra Sverige.

Per Nilsson
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Investering i miljöeffektiv tvättanläggning för gruvfordon



Save It Naturvärme är ett företag som tillverkar och installerar värmepumpar som tar vara på värmeenergin i luften och marken för att värma fastigheter. Därifrån kan steget till gruvindustrin verka långt men i Junosuando, Pajala, bygger företaget en industrifastighet, bland annat för tvätt av gruvbolaget Kaunis Irons lastbilar.

Save it Naturvärme är ett familjeföretag som har funnits i ett 20-tal år, nu med andra generationen i ledningen. Företaget har försäljningskontor i Luleå och verksamheten har även utvidgats med fastighetsförvaltning. Daniel Kuoppala är vd och delägare.

”

Vi var med redan när gruvan startade för ett tiotal år sedan. Fastigheten i Junosuando ligger strategiskt vid länsvägen och är ett truck-stop.

Företaget ser nya möjligheter nu när järnmalmgruvan i Kaunisvaara utanför Pajala är i full drift. Gruvbolaget Kaunis Iron bryter malm och producerar ett järnkoncentrat för stålverkning. Produkten transporteras med lastbil till järnvägen i Svappavaara och därifrån till hamnen i Narvik för vidare transport till världens stålverk. Det är en omfattande industriell verksamhet som ger många ringar på vattnet och möjligheter till nya affärer för underleverantörer i området. Logistklösningen kräver många lastbilar och det är här som Save It Naturvärme kommer in i bilden.

- Vi var med redan när gruvan startade för ett tiotal år sedan. Fastigheten i Junosuando ligger strategiskt vid länsvägen och är ett truck-stop. Men malmbilarna har tagit upp allt utrymme så nu bygger vi en anläggning både för vår egen verksamhet och för att kunna ge service till Kaunis Iron, säger Daniel Kuoppala.

- Investeringen är i storleksordningen 15 miljoner kronor. I den nya anläggningen ska lastbilarna spolas rena från malmdamm. Samtidigt får vi moderna lokaler för vår egen tillverkning av värmepumpar. Personalen ska kunna arbeta med båda verksamheterna. Gruvan betyder mycket för Pajala och bygden. Nu gör vi en ordentlig satsning med eget kapital samt med lån från banken och Norrlandsfonden, avslutar Daniel Kuoppala.

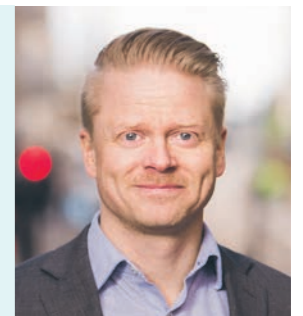
Företaget ser nya möjligheter nu när järnmalmgruvan i Kaunisvaara är i full drift.

Det är en omfattande industriell verksamhet som ger många ringar på vattnet och möjligheter till nya affärer för underleverantörer i området.

”

Save It Naturvärme är ett bra exempel på hur driftiga företagare ser möjligheter att göra affärer utanför sin ordinarie bransch.

Petter Alapää
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Bredband via tv-kabeln

- en teknik med internationell potential

Bredband med snabb uppkoppling på jobbet och i hemmet är närmast ett skallkrav idag. Infrastrukturen av fibernät i Sverige når i stort sett alla fastigheter, med undantag för glesbygden. Att ansluta småhus till fibernätet i gatan är ganska enkelt, det handlar om några meters grävning och ett hål i väggen. Större hus kräver andra lösningar. I nyproduktionen installeras fiber samtidigt med el och vvs, medan det är både svårare och dyrare att ordna fibernät i äldre fastigheter.

Gävlefirmen InCoax har utvecklat tekniska lösningar som nyttjar existerande fastighetsnät för tv-signalen. Bolaget använder de koaxiala nätverken för att skapa höghastighetsnät och anslutning till internet och bredbands-tv. Bolaget grundades för ett tiotal år sedan av några för detta Telia-anställda som insåg problemet med fiberdragning i äldre fastigheter och tog fram tekniska lösningar för befintliga kabelnätverk i bostadsrättsföreningar, hotell och andra fastigheter som ville koppla upp sina lägenheter och hyresgäster.

InCoax var från början ett typiskt ingenjörsföretag som utvecklade och installerade kundpassade lösningar. Men potentialen och viljan att växa har hela tiden funnits, att ta steget från småskaliga uppdrag till större affärer. Norrlandsfonden kom med i ett tidigt skede för att stödja bolagets utveckling. För fyra år sedan togs ett nytt steg då nya externa investerare gick in med en betydande kapitalinsats för att öka takten i tillväxten.

I början av förra året noterades aktien på börslistan First North och under sensommaren gör bolaget en emission som ska tillföra nära 50 miljoner i nytt kapital. Bolagets strategi har nu en tydligare inriktning mot större nätoperatörer. Samtidigt har man förändrat i företagsledningen och bland annat tillsatt ny vd samt förstärkt styrelsen med internationell kompetens. Norrlandsfonden är med och finansierar den fortsatta satsningen.

InCoax har idag 26 medarbetare, främst utvecklare och säljare/marknadsförare, med basen i Gävle. Kunder har hittills varit mindre operatörer och hotellkedjor i Norden och Centraleuropa, men siktet är nu inställt på Nordeuropa och Nordamerika.

- EU har satsat mycket pengar på att bygga ut fibernäten i Europa. Den stora utmaningen ligger i att ansluta fastigheterna, framför allt flerbostadshusen. Sverige var tidigt ute med utbyggnaden av fibernät hela vägen till hemmen, men i många andra länder är fibern inte ansluten till lägenheterna trots att den passerar husen. Bakgrunden är att det är dyrt och komplicerat att ansluta husen den sista sträckan. Här ser vi en stor potential för vår lösning, säger Jörgen Ekengren, ny vd sedan 2020.

- Vi ser en marknad i framför allt Tyskland, Benelux-länderna, Storbritannien och USA. Som exempel är endast 3-4% av lägenheterna anslutna i Tyskland. I USA är det vanligt med kabel-tv i hushållen och där finns ett stort intresse av att återanvända kabelnäten för bredband. Vi har under våren/sommaren annonserat två viktiga projekt med stora operatörer i Nordamerika.

- För att få volym på försäljningen riktar vi nu in oss på de större operatörerna. Det innebär samtidigt längre upphandlingsprocesser med tuffare utvärderingar där de vill prova allting väldigt noga innan de kommer till beslut. Därför krävs kapital för att ro sådana affärer i hamn, säger Jörgen Ekengren.

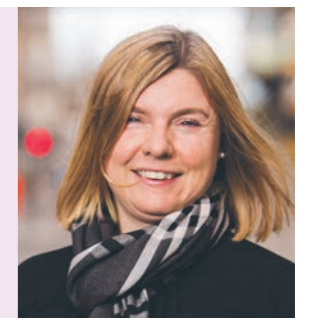
Infrastrukturen av fibernät i Sverige når i stort sett alla fastigheter, med undantag för glesbygden.

InCoax har utvecklat tekniska lösningar som nyttjar existerande fastighetsnät för tv-signalen. Bolaget använder de koaxiala nätverken för att skapa höghastighetsnät och anslutning till internet och bredbands-tv.

”

Vi ser att behovet av bredband bara ökat, inte minst under pandemin då många jobbat på distans. InCoax har tekniska lösningar för befintliga kabelnätverk, med stor potential.

Johanna Ceder
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Internationell leverantör av videoteknik från Umeå

Codemill hjälper stora videoproducerande mediaföretag att förenkla arbetsflödet. Företaget bildades 2007/2008 efter en avknoppning från Umeå universitet och har sedan dess satsat på ledande forskning och utveckling inom videoteknik.

Codemill har utvecklat produktsviten Accurate Video (där videospelaren Accurate Player är en av produkterna) och skräddarsyr lösningar till företag som arbetar med film- och video-produktion. Den molnbaserade tekniken gör att stora produktionsteam kan samarbeta på distans, även med tunga videofiler.

- Mycket av det vi gör handlar om att anpassa våra tjänster och utveckla speciallösningar för varje enskild kund. Våra främsta kunder är de stora media- och filmbolagen, säger Rickard Lönneborg vd på Codemill.

När grundarna Rickard Lönneborg och Johanna Björklund startade företaget ville de bygga upp ett bolag som verkar internationellt med utgångspunkt från Umeå. Norrlandsfonden har finansierat bolaget sedan 2019.

- Det är fantastiskt att de satsar på bolag som oss med både hjärtat och hjärnan i Norrland. Jag är lite lokalpatriotisk och tycker att det är bra att de hjälper företag att etablera sig i norr så att inte alla ingenjörer måste söka sig söderut, säger Rickard Lönneborg.

Tack vare lånet från Norrlandsfonden har Codemill kunnat satsa mer internationellt och även kunnat lägga ner mer tid på själva produktutvecklingen

- Det gäller att hålla tempot uppe. Ska vi satsa så måste vi göra det ordentligt och det har vi kunnat göra tack vare det här lånet, säger han.

Idag jobbar de med flera av världens största mediebolag, bland annat Sony Entertainment och The Guardian, men samarbetsavtalen gör att de inte alltid kan prata om kunderna offentligt.

- Det är jättekul att så många marknadsledande bolag använder våra produkter. Det visar att våra produkter är relevanta på marknaden. Sedan är det såklart frustrerande ibland att inte kunna nämna bolagen vid namn, säger Rickard Lönneborg.

Codemill har idag närvaro i både Japan och Storbritannien. Det finns också långt gångna planer på att etablera ett kontor i USA där flertalet av deras kunder idag har sina huvudkontor.

- Vi kommer satsa på USA så fort den här pandemin är över. Vi vill bli världsledande för produkter inom det som kallas media supply chain, säger Rickard Lönneborg.

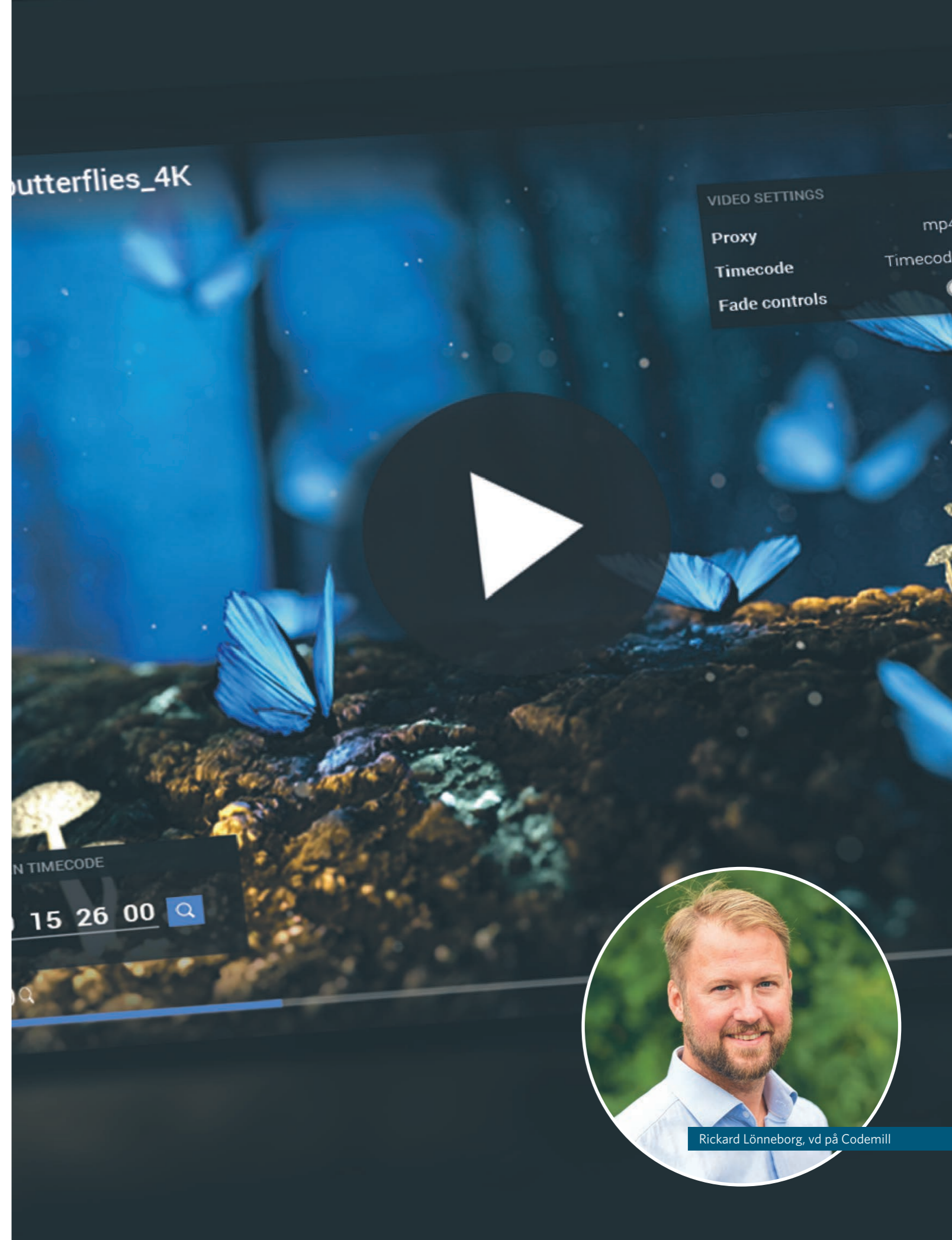
Den molnbaserade tekniken gör att stora produktionsteam kan samarbeta på distans, även med tunga videofiler.

Idag jobbar de med flera av världens största mediebolag, bland annat Sony Entertainment och The Guardian.

”

Codemills produkt förenklar tillvaron för världsledande mediaföretag, det är imponerande! Jag ser med spänning fram emot att få följa bolagets fortsatta internationella expansion.

Anna Hedström
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



Rickard Lönneborg, vd på Codemill

Trådlös bredbandsexpansion i hela Norden

MicroGroup levererar trådlöst bredband baserat på teknik som de själva utvecklat. Det som började med en privat villa i Örnsköldsvik har utvecklats till en trådlös bredbandsexpansion i hela Norden.

MicroGroup har funnits sedan 1989 och har under åren fokuserat på flera olika verksamhetsområden. Idag är de mest kända för en trådlös bredbandsteknik som de själva utvecklat. Allt började med en privat villa i Örnsköldsvik som inte kunde kopplas upp mot det vanliga fibernätet. Då fick MicroGroup frågan om det fanns någon annan lösning. Då var de tre anställda. Idag har de 35 anställda och bedriver verksamhet i 20 svenska kommuner och levererar teknik till 31 länder.

– Från början var tekniken ny och folk var osäkra, men så småningom blev nyfikenheten större och trådlöst är idag billigare och kan leverera väldigt höga hastigheter, säger Jonas Hellström, vd MicroGroup.

Norrlandsfonden började arbeta med MicroGroup 2017. Under åren har vi bidragit med både kapital och strategisk rådgivning som haft stor betydelse för företagets utveckling.

– Norrlandsfonden var en av dem som vi tog första spadtaget tillsammans med. De har varit nyckeln till att vi kunnat utvecklas

som vi har gjort. Utan dem vet jag inte om det blivit någonting, säger Jonas Hellström.

När coronakrisen inleddes i Sverige under våren 2020 började Jonas Hellström som många andra företagsledare att förbereda företagets anställda för permittering. Men istället för en nedgång i beställningarna så började telefonerna gå varma och beställningarna ökade på kort tid med över 400%. MicroGroup satsar nu på att rekrytera ny personal för att möta den ökade efterfrågan.

– Det är nästan så att man skäms lite över att vi vunnit på krisen men samtidigt har det varit fantastiskt. Det har gått från att vi trodde att vi skulle bli tvungna att permittera till att ha börjat rekrytera. Det har varit tufft och inneburit mycket pusslande men vi har klarat av det, säger Jonas Hellström.

Tack vare tekniken som MicroGroup utvecklat för trådlöst bredband över långa avstånd har de blivit kända över hela världen och fått flera förfrågningar om att leverera både tjänster och teknik till andra länder. Samtidigt blickar de själva in mot städerna och har utvecklat en ny typ av trådlös bredbandsteknik som de kallar 6xg. För att fortsätta att utveckla sin bredbandsteknik har de också satt upp en fibernod i Stockholm som tas i drift under hösten 2020.

– Det här är nästa steg för att vi ska kunna jobba med egen fiber. Vi vill också konkurrera med trådlöst bredband på centralorterna och nästa steg är att expandera till våra nordiska grannländer, säger Jonas Hellström.

Idag är MicroGroup mest kända för en trådlös bredbandsteknik som de själva utvecklat.

Allt började med en privat villa i Örnsköldsvik som inte kunde kopplas upp mot det vanliga fibernätet.

”

MicroGroup erbjuder en unik lösning med goda möjligheter till fortsatt framgång på marknaden. Dessutom ger deras bredbandslösning stor norrlandsnytta för företag och boende att fortsätta utvecklas på plats.

Daniel Moberg
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden





Lena Stuns och Johanna Ceder



Inga-Lena Wahlstedt, Tomas Blomberg och Per-Erik Persson

Sundsvallskontoret på ny adress

Norrlandsfondens medarbetare i Sundsvall har flyttat till nya lokaler. Den nya adressen är Köpmangatan 1, vid den södra infarten till centrum och i närheten av järnvägsstationen. Sundsvallskontoret har hela södra Norrland som arbetsområde: från Gävleborg i söder till Jämtland/Härjedalen i väster och Västernorrland i norr, med en avstickare till Vilhelmina och Dorotea i Västerbotten.

- Det nya kontoret är mer trivsamt och ändamålsenligt för oss som jobbar här och har dessutom ett bättre läge för de kunder och samarbetspartners som vill besöka oss. Vi har bättre parkeringsmöjligheter för den som kommer med bil och finns på gångavstånd för de som åker tåg eller buss. Dessutom har vi vuxit ur det gamla kontoret, inte minst för att vi utökar med ytterligare en företagsanalytiker, berättar Lena Stuns, kreditanalytiker.

Kontoret har sex medarbetare, fem företagsanalytiker och en kreditanalytiker. Inflyttningen gjordes i början av maj, så medarbetarna har hunnit bo in sig. Lokalerna är nyrenoverade med modern inredning och färgsättning. De två modernt utrustade konferensrummen är anpassade för både fysiska och digitala möten.

- Vi tycker verkligen att det nya kontoret är ett lyft för oss, trevlig arbetsmiljö och väl anpassat för ett modernt arbetssätt, säger Lena Stuns.

Som kuriosita har även Luleåkontoret adress Köpmangatan. Eller så är det ingen slump utan ett uttryck för Norrlandsfondens uppdrag, att vara tillgänglig och verka i affärlivets centrum.



Bra belysning och blommor skapar trivsel på kontoret



Ett rymligare kök blir en naturlig samlingspunkt

Storartad lansering för digital scen

Grundarna bakom VOYD ville skapa en plattform som gör det möjligt för kreatörer att leva på det de gör. De lanserade sin digitala scen samtidigt som coronapandemin svepte över Europa.

Från början fokuserade VOYD på musik och ville skapa en digital scen för livemusik. Men trots att konceptet var populärt bland musiker och fans så tvingades de tänka om.

– Problemet vi fick lära oss är att musikbranschen även handlar väldigt mycket om juridik. Hur vi än vände och vred på det så fanns det alltid någon i flödet som sa nej. Artisterna sa nästan alltid ja – och fansen köpte biljetterna – men det fanns alltid ett management, skivbolag eller bokningsbolag som sa nej, säger Jesper Johansson, vd på VOYD.

VOYDs plattform fungerar som en digital scen för pay-per-view där kreatörer och artister kan sälja exklusivt videoinnehåll till sina fans eller följare. Norrlandsfonden har varit med och finansierat VOYD sedan 2017.

– För en startup som oss, med globala ambitioner så kanske det är vanligare att gå på stora VC-fonder, men vi valde att gå en annan väg för att i lugn och ro kunna utveckla vår affärsmodell. Norrlandsfonden har också varit väldigt bra rådgivare som funnits

med oss hela vägen. Jag brukar rekommendera dem för alla företagare jag träffar för de står verkligen på entreprenörens sida, säger Jesper Johansson.

De lanserade sin plattform som invite-only i maj 2019 för att testa sidan och bygga upp en stabil tjänst. I början av 2020 hade de kört tusentals shower och kände att de hade tillräckligt med bevis för att gå vidare. De genomförde en investeringsrunda för att samla kapital till lanseringen som avslutades två veckor innan coronapandemin i Europa tog fart på allvar. VOYD öppnade plattformen för allmänheten i maj 2020.

– Det var en osannolik produktlansering. Från början såg vi en liten ökning på förfrågningar, men efter beslutet att stänga alla scener i landet så har vi haft ett uppsving under andra kvartalet på omkring 600%. Det som hände var att alla tappade sina intäkter över en natt. Då pratar vi inte bara om dem som var ute på turné, utan vi pratar om ett helt ekosystem, säger Jesper Johansson.

Under hösten och början av 2021 planerar VOYD att öppna plattformen i flera nya länder. I dagsläget finns VOYD i Sverige, Norge och Danmark. De har också inlett ett samarbete med världens största biljettbokare Ticketmaster.

– Det är en otroligt spännande utveckling. Vi är väldigt stolta över att vår plattform blivit en viktig inkomstkälla för många kreatörer i en tid när digitala scener är det enda helt smittskyddsäkra alternativet, säger Jesper Johansson.

“Vi fick lära oss är att musikbranschen även handlar väldigt mycket om juridik.”

VOYDs plattform fungerar som en digital pay-per-view scen där kreatörer och artister kan sälja exklusivt videoinnehåll till sina fans eller följare.

”

VOYD är ett superintressant och snabbväxande bolag som ligger helt rätt i tiden.

Per-Erik Persson
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden



”

Vi är väldigt stolta över att vår plattform blivit en viktig inkomstkälla för många kreatörer i en tid när digitala scener är det enda helt smittskyddsäkra alternativet,

Jesper Johansson, vd Voyd



NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



Norrlandsfonden.se