

ALMI

ÅRSREDOVISNING 2012



IDÉER UTVECKLING & EXPANSION

STÖRST PÅ
TOPPLÅN

MENTOR-
PROGRAMMET
GER FLER
KONKURRENS-
KRAFTIGA
FÖRETAG

ALMI INVEST
ÖVERTRÄFFAR
FÖRVÄNTNINGARNA

INNOVATIONS-
STRATEGI SKAPAR
SAMSYN

INVANDRAR-
FÖRETAGEN
ÖKAR



Äkta kolor
på färsk grädde s 23



Solcellslampa med två
funktioner s 38



Revolutionerande
implantat s 30

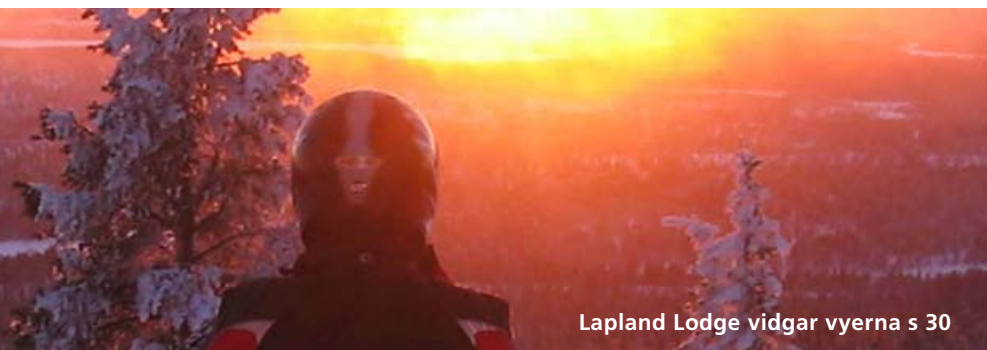


Framgångsrika
företag har
något gemensamt
—en bärkraftig idé
och någon som
tror på den.

Framtiden heter
digital skyltning s 19



Störst på
tomater s 23



Lapland Lodge vidgar vyerna s 30



Motgångar skapar
bra produkter s 22



Tidig upptäckt av
sjukdomar s 28



Kaffe som förändrar världen s 30



Uppfinnarna s 33

Distanshandel med läkemedel s 47



Skogsro ger ungdomarna en andra chans s 45



Rekordorder från ledande militärradiotillverkare s 20

Läs om dessa och andra framgångsrika företag längre fram i årsredovisningen.



- 6** TILLVÄXTMÅL OCH UTFALL
- 7** 2012 I KORTHET
Året som gått
- 8** VD HAR ORDET
Vår verksamhet styrs av företagens behov
- 11** VISION
- 12** OM ALMI
- 14** VICE VD HAR ORDET
Almi – en nyckelaktör för tillväxt och framgång

- 16** LÅNEVERKSAMHETEN
Störst på toplån
- 19** SCREENO
Framtiden heter digital skyltning
- 20** INVISIO
Rekordorder från ledande militärradiotillverkare
- 22** FLER CASE FRÅN LÅNEVERKSAMHETEN
Inviso – Orkanvindar ger grönare el
Mittel – Motgångar skapar bra produkter
Söta pärlans konfektyr – Äkta kolor på färsk grädd
Elleholm – Störst på tomater

- 24** ALMI INVEST
Överträffar förväntningarna
- 26** ALMI INVEST PORTFÖLJ
Nyinvesteringar 2012
- 28** DENATOR
En revolution för tidig upptäckt av sjukdomar
- 29** DAPRESY
Systemet för datapresentation erövrar världen
- 30** FLER CASE FRÅN ALMI INVEST
OSS-Q – Revolutionerande implantat
Barista – Kaffé som förbättrar världen
Bricknode – Nytänkare i affärsvärlden

- 32** INNOVATION
Innovationsstrategi skapar samsyn
- 33** CASE INNOVATION
TV4 lockade många uppfinnare
- 34** PHI – PHASE HOLOGRAPHIC IMAGING
Mikroskopet som utvecklar cancerforskningen
- 36** 3H BIOMEDICAL
Celler för forskning
- 37** ACOSENSE
Skapa-vinnare mäter frätande vätskor
- 38** INNOVATIONSCASE
Fler case inom innovation

- 40** RÅDGIVNING
Ingen tillväxt utan entreprenörskap
- 43** RÅDGIVNING MENTOR
Mentorprogram ger fler konkurrenskraftiga företag
- 44** ÅRETS MENTOR
Lappland Lodge vidgar vyerna
- 45** KÖPA FÖRETAG
Skogsro ger ungdomarna en andra chans
- 46** FORSS WEBBSERVICE
28 år och företagare mer än halva livet
- 47** APOVET
Distanshandel med djurläkemedel vinner mark
- 48** IFS RÅDGIVNING
Invandrarföretagen fortsätter att växa
- 49** ÅRETS NYBYGGARE
Kometkarriär i träindustrin



50



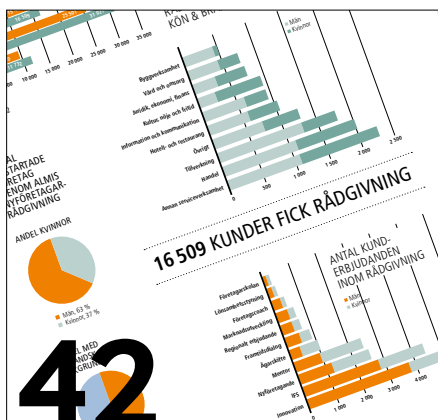
16



60



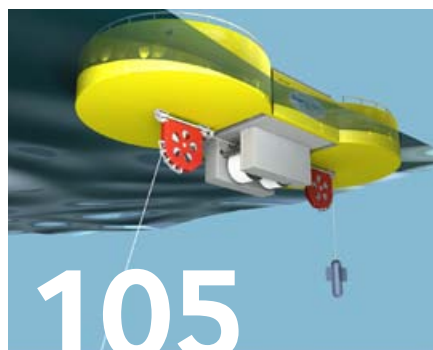
49



42



24



105

- 50** ALMI.SE
Nya almi.se – en tydlig och enkel webbplats
- 52** EVENTS
- 54** MEDARBETARE
- 56** ALMI I MEDIA
- 58** TILLVÄXTLIGAN
- 59** STYRELSEKRAFT
- 60** ALMIS ORGANISATION
- 61** DOTTERBOLAGEN
- 71** Förvaltningsberättelse
- 75** Koncernens resultaträkning
- 76** Koncernens balansräkning
- 78** Koncernens sammanställning av förändringar i eget kapital
- 79** Koncernens kassaflödesanalys
- 80** Moderbolagets resultaträkning

- 81** Moderbolagets balansräkning
- 83** Moderbolagets sammanställning av förändringar i eget kapital
- 84** Moderbolagets kassaflödesanalys
- 85** Noter
- 92** Försäkrans
- 93** Revisionsberättelse
- 95** Bestyrkanderapport
- 96** Styrelsen
- 97** Ledningen
- 98** HÅLLBARHETSREDOVISNING
Hållbarhetsredovisning och case
- 106** GRI-INDEX

Effekt på tillväxten

Almis övergripande uppgift är att skapa tillväxt och förnyelse i näringslivet. Effekterna som Almis verksamhet ger på tillväxt och förnyelse i näringslivet följs upp årligen genom:

1. Hur många innovativa idéer som kommersialiseras framgångsrikt.
2. Antal livskraftiga företag som startas med hjälp från Almi.
3. Kundföretagens utveckling i omsättning och antal anställda i förhållande till en jämförbar referensgrupp av företag.

UTFALL 2012

Under 2012 kommersialiserades 621 innovativa idéer. En ökning på nio procent jämfört med föregående år. En idé betraktas som kommersialiserad när idén är omsatt till en vara, tjänst eller ny process som har sålts till kund. Den kan även ha sålts på licens.

Under 2012 startade 4 562 nya företag med hjälp av finansiering och rådgivning från Almi. En minskning med åtta procent jämfört med föregående år. Enligt Bolagsverket minskade det totala antalet nyregistrerade företag i Sverige med 11 procent. Det innebär att Almis andel av det totala antalet nystartade företag ökade under 2012.

Varje år genomför SCB (Statistiska Centralbyrån) på Almis uppdrag en effektmätning. Efter den inledande kontakten med Almi följer SCB upp kunderna under fyra år. Mätningen innebär att de nya företagens överlevnadsgrad följs upp och samtliga företags utveckling i omsättning och antal anställda följs upp och jämförs med en kontrollgrupp. I årets undersökning ingår företag som blev kunder till Almi under 2008. För att kunna jämföra utvecklingen med andra företag tar SCB fram en kontrollgrupp där företag som liknar Almi vad gäller storlek, juridisk form, bransch, län och starttidpunkt ingår.

Årets mätning avser en period (2007–2011) som präglades av kraftiga konjunktursvängningar, från högkon-

junktur till en häftig inbromsning andra halvåret 2008, följt av en dramatisk minskning av produktionen under 2009, en återhämtning under 2010 och så en ny nedgång andra halvåret 2011. Effekten av detta syns tydligt i denna rapport, och även när jämförelser görs med föregående års mätning som avsåg perioden 2006–2010.

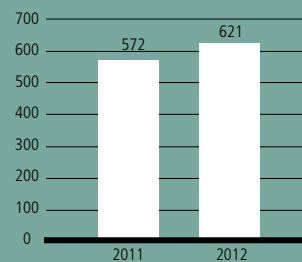
Almis kundföretag utvecklades bättre, avseende både antal anställda och i omsättning, i förhållande till en kontrollgrupp bestående av jämförbara företag.

Undersökningen 2012 visar att kundföretagen ökade sin omsättning med 8,2 miljarder kronor vilket motsvarar 14 procent under perioden 2007 till 2011. I genomsnitt ökade omsättningen med 0,7 miljoner kronor per kundföretag. I den jämförbara kontrollgruppen hade företagen en omsättningsökning på 11 procent.

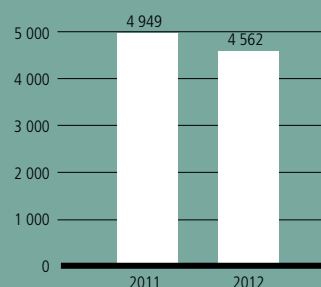
Antalet anställda i kundföretagen ökade med 2 572 personer, vilket motsvarar sju procent. I genomsnitt ökade antalet anställda med 0,2 personer per kundföretag. I den jämförbara kontrollgruppen ökade antalet anställda endast med fyra procent.

De första tre åren är de mest kritiska för ett företags överlevnad. Därför är det intressant att mäta överlevnad. Överlevnadsgraden för nya företag uppgick till 63 procent, i 2011 års undersökning var överlevnadsgraden 65 procent.

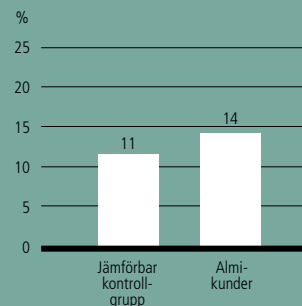
1 ANTAL KOMMERSIALISERADE INNOVATIONER



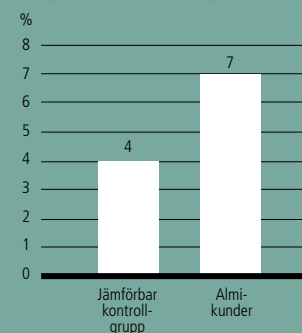
2 ANTAL NYA FÖRETAG



3 FÖRÄNDRING I OMSÄTTNING ENLIGT EFFEKTMÄTNING



FÖRÄNDRING AV ANTAL ANSTÄLLDA ENLIGT EFFEKTMÄTNING



ALMIS
KUNDFÖRETAG
2012

• Antalet anställda ökade med 0,4 personer per kundföretag.

• Omsättningen i Almis kundföretag ökade med 14 procent.

• 4 562 nya företag startades.

• 621 innovativa idéer kommersialiserades.

2012 I KORTHET

3 611 **VARAV** 1 354

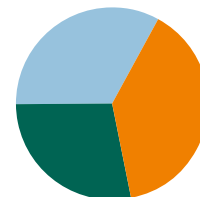
FÖRETAG BEVILJADES LÅN PÅ
TOTALT 2 161 MILJONER KRONOR

FÖRETAG FICK MIKROLÅN PÅ
TOTALT 206 MILJONER KRONOR

16 509 **50**

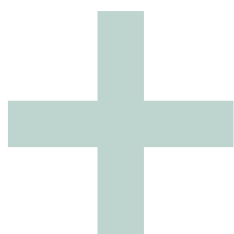
KUNDER TOG DEL
AV RÅDGIVNING

NYA INVESTERINGAR I RISK-
KAPITALVERKSAMHETEN



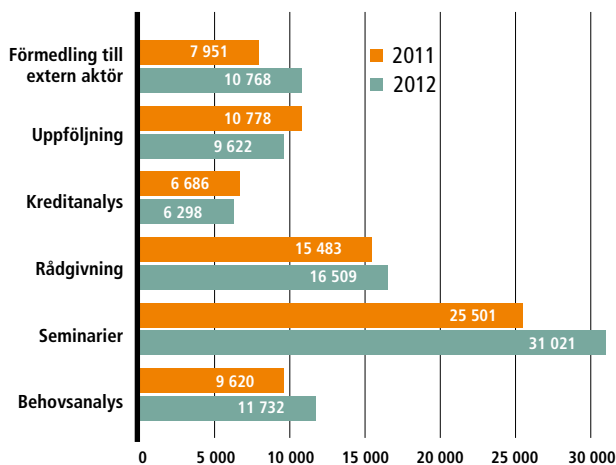
Fördelning av
rådgivningstid,
internt/externt

- Almi-rådgivare, 39 %
- Externa underkonsulter, 28 %
- Externa mentorer, 33 %

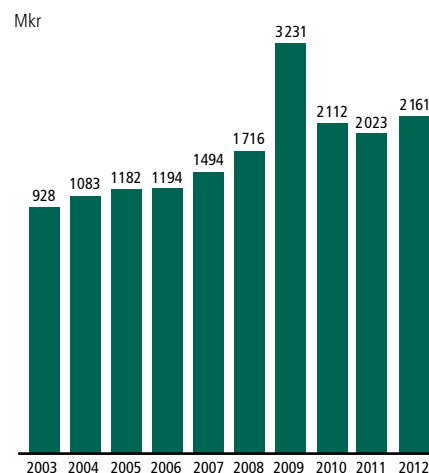


4 431 kunder i IFS Rådgivning.
1 622 mentorpar i mentorverksamheten.
5 369 kunder fick innovationsrådgivning.
31 021 personer deltog i seminarier.

ANTAL KUNDER PER AKTIVITET



NYUTLÅNING DE SENASTE 10 ÅREN




VD HAR ORDET

GÖRAN LUNDWALL KONCERNCHEF & VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR



VÅR VERKSAMHET SKA STYRAS AV FÖRETAGENS BEHOV



Sveriges välstånd bygger på att våra företag är innovativa och konkurrenskraftiga. Sverige behöver därför erbjuda goda förutsättningar för idéer att kommersialiseras, för företag att starta samt för företag att utvecklas och ta steget ut på internationella marknader.

I grunden handlar det om att skapa bästa möjliga företagsklimat och en väl fungerande marknad, där kapitalmarknaden naturligtvis spelar en central roll. För vissa företag, i exempelvis tidiga skeden, där risken är störst eller i vissa situationer som under den senaste finanskrisen, har det bedömts angeläget att offentliga aktörer kompletterar den privata marknaden med olika former av insatser.

De offentliga aktörer som finns har en viktig uppgift; att göra det möjligt för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas i Sverige. Det är företagens behov som ska styra Almis verksamhet.

Almi är en av många aktörer. Hur kan vi på bästa sätt möta kundens behov? Hur kan vi dessutom bidra till att tillsammans med andra aktörer, privata och offentliga, skapa ett så tillgängligt och effektivt system som möjligt för att stödja de svenska företagen?

Almis nya strategi

Som alltid bör man börja med sig själv. Under de senaste två åren har vi utvecklat en ny strategi för Almi. Vår vision är utmanande och kräver ett rationellt arbetssätt och en bred kompetens hos Almis medarbetare. Vi måste kunna arbeta med stora volymer företag, i olika utvecklingsfaser och i alla branscher. Vi måste möta och leva upp till kundernas förväntningar i form av erbjudanden, kompetens och tillgänglighet genom att vara affärsmässiga och effektiva. Målet är att verksamheten i våra dotterbolag ska vara helt inriktade på kunderna. Alla administrativa och verksamhetsstödande funktioner samordnas. Därmed kan vi lägga så mycket tid och resurser som möjligt där de gör störst nytta, hos kundföretagen.

Under 2012 kunde vi se effekterna av vårt arbete. Antalet insatser ökade inom samtliga affärsområden. Nu fortsätter vi arbetet med att genomföra strategin.



Vi introducerar bland annat en ny kundanpassad hemsida, vi etablerar en gemensam kundtjänst för att öka tillgängligheten för våra kunder och vi driftsätter under våren ett nytt IT-system i en stor satsning på att ge våra medarbetare de bästa förutsättningarna för att bedriva ett effektivt arbete. Arbetet med hållbar utveckling är en integrerad del av vår verksamhet som blir alltmer väsentlig. Under året kommer nuvarande strategi avseende hållbar utveckling att revideras och hållbarhetsmål för Almi-koncernen kommer att fastställas.

Sammanläggning som ökar kundnyttan

Men det är inte bara Almi som är under förändring. Även aktörssystemet effektiviseras nu. Som ett första steg beslutade riksdagen under 2012 att slå samman Almi Företagspartner och Innovationsbron AB. Sammanläggningen är ett led i att öka kundnyttan genom ett tydligare och mer

tillgängligt system för tidigt riskkapital genom att finansiering i tidiga skeden samlas hos en aktör. Regeringen vill förbättra möjligheterna att utveckla konkurrenskraftiga företag och därigenom öka tillväxt och innovation i hela landet.

Den 2 januari 2013 förvärvades aktierna i Innovationsbron och verksamheten övergick därmed till Almi. På så sätt samlas nu resurser och kompetens i en gemensam organisation och kan användas på ett effektivt sätt. Verksamheten i ”nya Almi” är nu organiserad i fyra affärsområden; Rådgivning, Lån, Riskkapital och Inkubation.

För kunderna blir det enklare och tydligare. I fortsättningen kan de vända sig till en aktör som erbjuder olika tjänster genom hela kedjan, från idé till expansionsfas. Ett för Almi nytt och viktigt ansvarsområde är inkubationsprogrammet där huvuduppgiften är att finansiera och kvalitetssäkra Sveriges ledande inkubatorer.

Under 2012 kunde vi se effekterna av vårt arbete. Antalet insatser ökade inom samtliga affärsområden. Nu fortsätter vi arbetet med att genomföra strategin.

Sammanläggningen leder i det korta perspektivet till ökad kostnadseffektivitet genom att överlappande verksamhet kan undvikas. Därmed kan större resurser läggas på den operativa verksamheten och Almis kunder. I ett något längre perspektiv öppnas möjlighet till nya arbetsätt, möjlighet att utveckla nya tjänster samt ökad tillgänglighet för företagen att ta del av våra erbjudanden via sitt närmaste Almi-kontor.

Vi kan nå ännu längre

För många företag kan marknadskompletterande finansiering och rådgivning vara avgörande för att nå framgång. Det är därför viktigt att systemet av aktörer är överskådligt, långsiktigt och lättillgängligt, oavsett var i landet man är verksam. Sammanläggningen av Almi och Innovationsbron är ett steg i rätt riktning.

Vill vi nå längre krävs ett ökat samarbete mellan olika aktörer. Almi har som nationell och regional organisation en unik möjlighet att vara en kanal för andra marknadskompletterande insatser att nå ut till företag över hela landet. Vi antar gärna utmaningen att bidra till ett ännu bättre system för att stödja de svenska företagen.

Göran Lundwall
Koncernchef & vd

Almis vision

Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Målet är att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler livskraftiga företag startas och utvecklas samt att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt.

BÄRKRAFTIGA IDÉER OCH FÖRETAG

Tillväxt förutsätter att företagandet ständigt utvecklas och förnyas. Men det är inte självklart att den fria marknaden på egen hand skapar alla förutsättningar. Här riskerar Sverige att gå miste om en stor potential. Därför finns det anledning att med offentliga resurser komplettera marknaden så att alla bärkraftiga idéer och företag med potential ges en chans att utvecklas framgångsrikt.

UNIKA MÖJLIGHETER

Tillväxt genom utveckling och förnyelse baseras på framgångsrika företag. Med framgångsrika företag menar vi nya livskraftiga företag som bildas, företag som ökar sin konkurrenskraft och lönsamhet samt företag som växer – lokalt, nationellt eller på internationella marknader. Almi erbjuder kunder, som har potential att bli framgångsrika, unika möjligheter genom vår marknadskompletterande finansiering och rådgivning.

I FÖRETAGANDETS ALLA SKEDEN

Almi är verksamt i företagandets alla skeden med erbjudanden vid etablering av nya företag och för utveckling av befintliga företag. Vi är en regional företagspartner som finns nära kunden, med ett rikstäckande nätverk och ett globalt perspektiv. Våra kunder finns i alla branscher och kan vara såväl enskilda individer som små och medelstora företag. Almi – från idéer till framgångsrika företag.

Om Almi

Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Med rådgivning, lån, riskkapital och inkubation möter vi kunderna i företagandets alla faser – från idéer till framgångsrika företag. Det omfattar såväl idéer med tillväxtpotential i tidiga faser som befintliga företag som satsar på tillväxt och expansion. Almi finns nära kunderna på 40 orter över hela landet. Förståelse för företagarens verklighet och regionala förutsättningar är viktiga komponenter för Almis verksamhet. Ofta krävs också både ett nationellt och globalt perspektiv för att bidra till företagets framgång. Almi har en marknadskompletterande roll vilket innebär att verksamheten inte ska konkurrera med den privata marknadens utbud av tjänster.

Almi Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med 16 regionala dotterbolag, Almi Invest AB och IFS Rådgivning AB. Almi Företagspartner AB förvärvade den 2 januari 2013 Innovationsbron AB, som samtidigt namnändrades till Almi Innovationsbron AB.

De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala offentliga ägare. Almi Invest och Almi innovationsbron ägs till 100 procent av moderbolaget. IFS Rådgivning ägs till 51 procent av moderbolaget och 49 procent av Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum. I samband med förvärvet av Innovationsbron AB organiserades verksamheten i fyra affärsområden – Rådgivning, Lån, Riskkapital och Inkubation.

Från idéer till
framgångsrika företag

4

AFFÄRSOMRÅDEN



Lån

Almi kompletterar marknaden genom att erbjuda riskvilliga lån när ingen annan gör det. Almis roll att är ta lite större risk. Bärkraften i idén och företagets framtidspotential har större betydelse än de reala tillgångarna. Viktigt är också entreprenörens och företagets förmåga att utveckla och ta tillvara idén eller investeringen.

För att kompensera för den högre risken och för att inte konkurrera med den privata marknaden tar Almi ut en ränta som är högre än en genomsnittlig bankränta. Almi erbjuder Företagslån, Mikrolån, finansiering för företag som verkar på internationella marknader samt särskilt anpassade finansieringsformer för innovatörer. Kreditgivning sker i samverkan med andra kreditgivare och bankerna är en viktig samarbetspartner.

Riskkapital

Almi har två former av riskkapital – Såddkapital och Expansionskapital. Rollen för Almi är att vara marknadskompletterande och investera där risken är hög och tillgången på kapital är en bristvara.

Med Expansionskapital investerar Almi i företag som är i tidiga skeden av en expansion eller tillväxtfas. Investeringens objekt ska ha skalbara affärsmodeller och möjlighet till långsiktig värdetillväxt. Investeringarna sker alltid tillsammans med en partner.

Med Såddkapital investerar Almi i tillväxtföretag i mycket tidiga skeden. Investeringens objekt ska vara kunskapsintensiva tjänste- eller produktföretag med stor affärspotential och hög skalbarhet.

Rådgivning

Rådgivning utförs av Almis rådgivare eller av externa underkonsulter. Utgångspunkten är att kunderna ska erbjudas bästa möjliga tjänst och kompetens utifrån sina behov.

Kontaktförmedling är en viktig del av rådgivningsverksamheten. Almis verksamhet är regionalt baserad. Utifrån de regionala förutsättningarna och efter bolagets egna resurser varierar erbjudandena inom rådgivning från region till region.

Innovationsrådgivningen ges i fyra faser, den första är att beskriva idén, den andra att verifiera idén, den tredje att utveckla idén och den fjärde att kommersialisera idén.

Nyföretagarrådgivningen riktar sig till personer som är på väg att bli företagare. En del av verksamheten är IFS Rådgivning som vänder sig till företagare med utländsk bakgrund.

Mentor är ett komplement till ordinarie rådgivning för nya företag och företag i tidiga skeden. Genom Almi får en adept tillgång till en mentor som ställer upp ideellt.

Bland övrig rådgivning finns erbjudanden såsom Lönsamhetsstyrning, Framtidsdialog, Marknadsutveckling och Företagscoach som riktar sig till etablerade företag. I samband med ägarskiften erbjuder Almi rådgivning där fokus ligger på köparen av företag. Dessutom arrangerar Almi seminarier och nätverksträffar, ofta i samarbete med externa aktörer.

Inkubation

Inkubation har till uppgift att finansiera och kvalitets-säkra Sveriges inkubatorer. Inkubationsprogrammet BIG Sweden riktar sig till inkubatorer som arbetar med utveckling av nystartade företag med fokus på tillväxt och export. Programmet består av kompetensutveckling, resultatbaserad finansiering till utvalda inkubatorer som påvisat bäst resultat samt finansiering av nydanande utvecklingsprojekt inom inkubation. Inom Inkubation bedrivs även olika projekt för att utveckla metoder så att bolag snabbare når ut till kund och marknad, både i Sverige och internationellt.

Almi – en nyckelaktör för tillväxt och framgång

Vi är starkt beroende av nya och snabbväxande företag för att säkra Sveriges konkurrenskraft och välfärd. I Sverige har attityder och ”klimat” vad gäller entreprenörskap och företagande förändrats dramatiskt de senaste åren.



»Framgångsrika företag är innovativa. Även etablerade företag behöver driva utvecklingsprocesser som är i 'tidiga skeden'.«

Numera ses en framgångsrik företagare som en förebild och t o m hjälte och det har blivit självklart att det risktagande och mod som krävs för att lämna en trygg tillvaro och satsa på en affärsidé ska "betala sig".

Men en bra affärsidé utvecklas inte per automatik till ett lönsamt företag. Vi behöver entreprenörer som drivs av passionen att skapa något eget och nytt. Entreprenörer som inte är rädda att misslyckas, och om de ändå misslyckas, inte är rädda att försöka igen. Risktagande är centralt och behöver uppmuntras.

Sverige har inte råd att gå miste om nya idéer. Alla bärkraftiga idéer ska få en chans att utvecklas. Det är grunden för Almis verksamhet. Om inte marknaden skapar de förutsättningarna kompletterar Almi marknaden med finansiering och rådgivning. Och med högre risktagande.

– Almi är nyckelaktören kring vilken offentliga resurser samlas. Vi finns i hela landet, vi täcker alla branscher och alla faser från idé till etablerade företag som vill satsa och växa, säger Anna Hallberg, vice vd på Almi Företagspartner.

Efter sammanslagningen med Innovationsbron täcker Almi nu in även de tidigaste faserna genom såddkapital och Inkubation.

– Vi har ett stort ansvar som vi ska förvalta på bästa sätt. Vi måste vara tydliga med vad kunderna kan förvänta sig av oss och vi ska använda resurserna där de ger mest effekt. När vi identifierar företag med förmåga att växa med lönsamhet, är vi också beredda att sätta till extra resurser, säger Anna.

Närheten en styrka

En av Almis styrkor är närheten till kunderna i hela Sverige. Med 40 kontor är det få som har en sådan närhet till företagen som Almi har.

– Vi måste se till att alla små och medelstora företag över hela landet känner till Almis erbjudande. Det kan vara fråga om företagets överlevnad. Om bankerna blir mer försiktiga i sin kreditgivning är Almi ofta det enda alternativet för många små och medelstora företag. I det läget är det viktigt att kännedomen om Almi finns, säger Anna.

I utvecklingsfaser av nya produkter och tjänster, där riskerna ofta är för stora för att attrahera privat kapital, behövs statliga insatser för att tillhandahålla kapital och rådgivning.

– Vi ökar tillgängligheten på riskkapital utanför storstadsområdena. Framför allt för mindre företag som på egen hand ofta har svårt att hitta till det privata kapitalet. Och omvänt gör vi det möjligt för det privata kapitalet att hitta intressanta investeringsobjekt, säger Anna.

Almi är en aktör i riskfyllda och ofta tidiga skeden där behov av både rådgivning och finansiering är stort. Begreppet "tidiga skeden ska inte tolkas som enbart den allra tidigaste idéfasen när den första betalande kunden fortfarande är avlägsen.

– Framgångsrika företag är innovativa. Även etablerade företag behöver driva utvecklingsprocesser som är i "tidiga skeden". Det är bara det att processen inte drivs i ett eget bolag. Men risktagandet kan vara lika stort. Vi är en resurs för "tidiga skeden" i vilken form de än drivs, säger Anna.

Ny nationell kundtjänst

Under 2012 beslutades att starta en central kundtjänst som ska ge service åt kunder över hela landet. Syftet är att öka Almis tillgänglighet och att förbereda kunderna inför mötet med Almis regionala rådgivare. Det ska vara lätt att nå och enkelt att kommunicera med Almi.

Kundtjänsten ska finnas i Göteborg, men den ska vara nationell och verka över hela landet. Uppgiften blir att via telefon, mail och sociala medier hantera frågor om innovation, företagande och finansiering och informera om Almis erbjudanden.

– Vi vill bli mer tillgängliga och genom fler kanaler nå ut med de fantastiska möjligheter som Almi erbjuder alla entreprenörer, innovatörer och

företag, säger Anna.

När Almi och Innovationsbron nu gått ihop ska vi frigöra resurser för att ta fram nya erbjudanden. Det nya Almi tillhandahåller rådgivning, lån och riskkapital genom hela kedjan från idé till expansionsfas.

– Vi ska fortsätta leverera samma "baserbjudanden" som tidigare men det är ändå inte "business as usual". Nu ska vi ta vara på de synergieffekter som uppstår när två organisationer går samman och utveckla nya tjänster så att vi kan axla vårt ansvar att alla idéer och företag med potential ges möjlighet att utvecklas och växa. Det är så tydligt hur alla vi som jobbar i Almi känner en stor entusiasm, glädje och energi för detta uppdrag, avslutar Anna.

.....
»Vi ökar tillgängligheten på riskkapital utanför storstadsområdena. Framförallt för mindre företag som på egen hand ofta har svårt att hitta till det privata kapitalet.«

Vi har ett nära samarbete med bankkontor över hela Sverige. Almis roll är att ta lite högre risk än bankerna som gärna förmedlar kunder till oss.

STÖRST PÅ TOPPLÅN

Almis Företagslån är näringslivets motsvarighet till topplån vid bostadsfinansiering. Topplån är lån som ligger överst, som innebär lite högre risk för långivaren och lite högre ränta för låntagaren. Ofta är det topplånet som möjliggör att investeringen blir av överhuvudtaget.

– Inom detta område är Almi den absolut största aktören. Vårt Företagslån har möjliggjort satsningar, utveckling och tillväxt i många svenska företag, säger Carina Nordström affärsområdeschef för låneverksamheten.

Under 2012 ökade utlåningen med sju procent. Året inleddes positivt, men försiktigheten hos små och medelstora företag tilltog under sommaren och hösten. Den internationella påverkan var tydlig och det var besvärligt att se vart konjunkturen var på väg. Det gjorde att företagen blev avvaktande och sköt investeringsbesluten framför sig. I slutet på året, framför allt i december, syntes återigen en ökning i utlåningen.

Den svenska kronan stärktes ytterligare under 2012, vilket försämrade de svenska företagens konkurrenskraft. Samtidigt blir det allt viktigare att nå ut på internationella marknader för små och medelstora företag. Under 2012 gick ungefär 20

procent av utlåningen till exporterande företag vilket motsvarar cirka 400 miljoner kr.

– En stor del av våra kunder är exporterande företag. För många företag som vill växa och expandera är det avgörande att de når ut på internationella marknader. Vi kan hjälpa dessa företag på flera olika sätt. Förutom olika låneformer även med riskkapital och rådgivning, säger Carina.

Totalt fick över 3 600 företag lån under 2012. Genomsnittskrediten var cirka en halv miljon kronor. 1 354 av dessa var Mikrolån, det vill säga lånebelopp om 250 000 kronor eller mindre till nya företag. Jämfört med föregående år ökade antalet Mikrolån med 8,5 procent.

– Trots att det totala antalet nyregistrerade företag i Sverige minskade under 2012 så ökade vi vår utlåning till nya företag. Till detta bidrog vår IFS-verksamhet starkt. Utlåningen till företagare med invandrarbakgrund ökade med 23 procent säger Carina.

Antalet konkurser blev mindre än vi befarat vid årets ingång. Totalt ökade de med tio procent vilket ungefär motsvarar antalet konkurser i riket som helhet. Handel är något överrepresenterat i kundstocken, vilket har påverkat antalet konkurser negativt.

Samarbetet med bankerna fortsatte att utvecklas väl. De





flesta av Almis krediter sker i samarbete med någon av de större bankerna. Under 2012 var Almis genomsnittliga finansieringsandel 30 procent.

– Vi har ett nära samarbete med bankkon-tor över hela Sverige. Det är ett ömsesidigt be-roende. Bankerna fungerar som en fångstarm för oss, samtidigt som vi möjliggör en ökad utlåning för bankerna. De förmedlar gärna kunder till oss. Almi och bankerna tillsam-mans möjliggjorde en utlåning om drygt sju miljarder kronor, säger Carina.

Ambitionen är att alla små och medelstora företag ska känna till vad Almi har att erbjuda. Därför är det viktigt att kännedomen om Almi är hög.

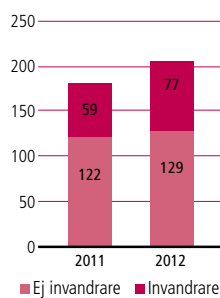
– Vi har blivit mer uppsökande. Det gäller besöksbokning både med banker och kunder. Det är viktigt att vi är aktiva och når ut till företagen, så att ännu fler får nytta av oss. Det gäller både rådgivning och finansiering, säger Carina.

Under året ökade volymen inom Innova-

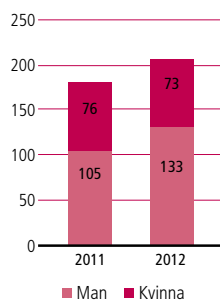
MIKROLÅN

Under 2012 fick 1 354 nya företag Mikrolån, det vill säga lån under 250 tkr.

ANDEL MED INVANDRARBAGGRUND



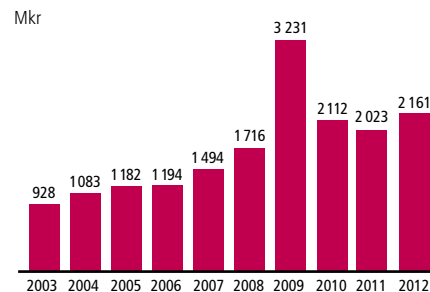
ANDEL KVINNOR



tionslån med 27 procent. Detta möjliggjordes genom en utökad tilldelning av förlusttäckningsmedel. Fortfarande sker en prioritering där vissa kunder med bra idéer inte kan få innovationslånet.

– Det finns många bra idéer därute. Även om vi har begränsningar i våra förlusttäckningsmedel så är vi väl rustade att möta behoven från svenska små och medelstora företag som vill expandera och växa, avslutar Carina.

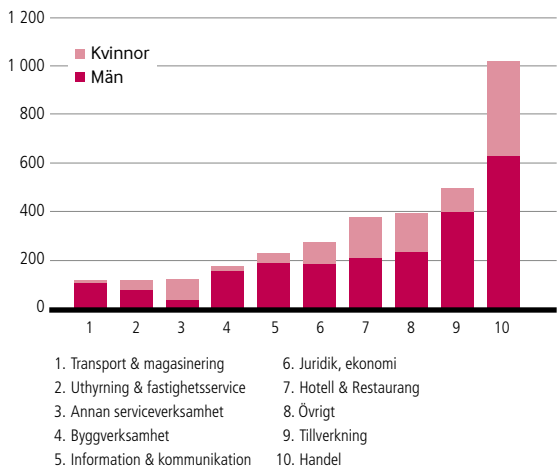
NYUTLÅNING



»Under 2012 ökade utlåningen med sju procent. Året inleddes positivt, men försiktigheten hos små och medelstora företag tilltog under sommaren och hösten.«

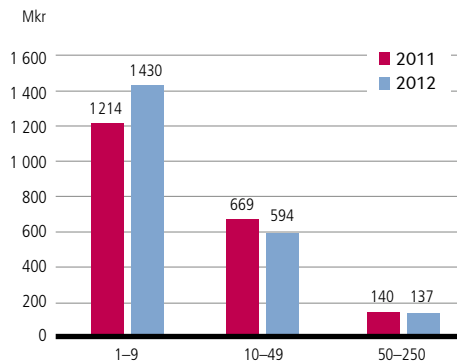
NYUTLÅNING

FÖRDELAT PÅ KÖN & BRANSCH, ANTAL KREDITER



NYUTLÅNING

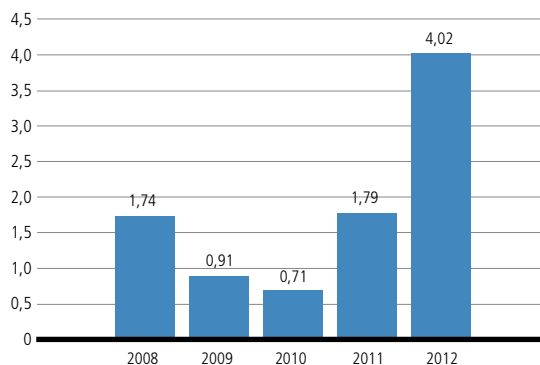
FÖRDELAT PÅ ANTAL ANSTÄLLDA



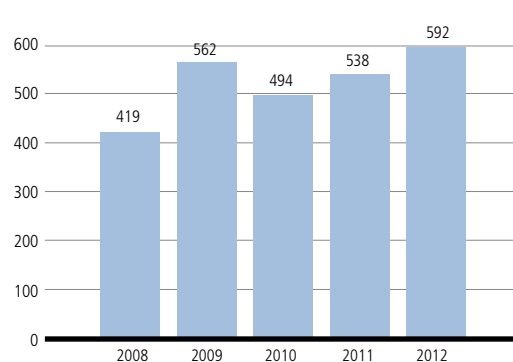
3 611 FÖRETAG BEVILJADES LÅN

AVKASTNING I LÅNESTOCKEN

efter kreditförluster, exklusive kapitalförvaltning

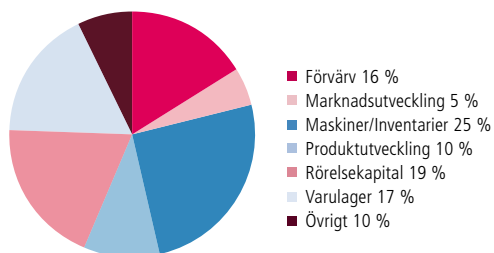


KONKURSER I KUNDSTOCKEN



SYFTE MED LÅNET

PROCENT AV ANTAL KREDITER 2012



Almi 2,2 miljarder kr

Banker 5,1 miljarder kr

Totalt 7,3 miljarder kr

SCREENO

Framtiden heter digital skyltning



Om man kommer från Gävle med ambitioner att jobba med de stora kontona, så kan en genväg vara att ge företaget ett engelskklingande namn och öppna representationskontor i Stockholm. Det är Richard Hälls erfarenhet. Först grundade han reklambyrån Precisallt Media och lyckades sedan övertyga Gävle kommun om att få bygglov för att sätta upp en 15 kvadratmeter stor digital annonskärm till Stortorget. Almi gjorde satsningen möjlig.

Richard upptäckte ganska snart att det saknades bra lösningar för att styra den nya marknadsplatsen. Så kom det sig att han letade upp de "bästa" teknikerna för att utveckla en fungerande mjukvara. Almi stöttade igen. Dotterbolaget Screeno bildades 2009 med uppgift att utveckla och sälja ett helhetssystem för digital skyltning till kommuner och landsting, detaljhandeln samt privata företag. Med kontor i Stockholm blev det lättare att träffa de större kunderna.

– Idag, tre år senare är det ingen som ifrågasätter vad vi gör och var vi kommer ifrån. Vi har gått igenom nålsögat många gånger och tycker faktiskt att vi är bäst i världen på det vi gör.



.....
Företaget grundades:
2006
.....
Omsättning 2012:
11 miljoner
.....
Anställda: 16
.....
Marknad:
Digital skyltning
.....
Almi GävleDalas insats:
Företagslån
.....

Bland kunderna märks Ikea, Arla, Gävleborgs landsting, Sollentuna kommun, Intersport och DB Schenker, bara för att nämna några. Numera delar Richard ägandet med bolagets vd Peter Nordin. Screeno har fem anställda på kontoret i Stockholm och elva på slottet i Gävle där företaget huserar.

Till de skärmar som Screeno säljer kopplas en mediaspelare med den egna mjukvaran LivePLAY som gör det möjligt för kunden att fylla sina digitala anslagstavlor. I paketet ingår också ett driftsabonnemang.

– Det bästa med vårt system är att det är väldigt enkelt att sköta själv. Det går att dela upp skärmen i olika fält. Till exempel ett hörn för dagens försäljningsciffror, en webbsida på ett annat ställe och på ett tredje ställe en 20-sekundersfilm som följs av en powerpoint. Självklart hjälper vi till att fylla och komma med förslag på flöden om kunden vill.

Den vikande konjunkturen gör att Screeno får kämpa lite mer för att förvissa kunderna om att digital skyltning lönar sig i längden. Det är definitivt enklare och mer effektivt än traditionella kommunikationslösningar, framhåller Richard.

Fördelen med att jobba med digital skyltning är att marknaden är hur bred som helst. Screenos lösning kan till exempel användas som en guide i en sjukhusentré i form av en touchskärm. Eller i väntrummet för att meddela förseningar. Som meny på en snabbmatskedja eller för att visa erbjudanden i en shoppinggalleria. I en stor koncern med många kontor är det en trygghet och bra för sammanhållningen om alla får samma budskap samtidigt och alltid senaste nytt.

– Genom att vara en av de första på marknaden har Screeno ett försprång. Allting är redan klart för att erövra den europeiska marknaden. Tack vare Almi har vi kunnat växa snabbare.

Håkan Järnkvist, finansieringsrådgivare på Almi har haft med bolaget att göra sedan det grundades.

– Richard har utvecklat en spännande och välfungerande teknisk lösning som marknaden bevisligen är intresserad av. Han är lyhörd för råd på vägen och är nu på god väg att ta klivet ut i världen.

Förutom företagslån har Almi förmedlat pengar till Precisallt Media AB från Tillyväxtverkets satsning på produktutveckling i småföretag.



I höstas fick Öresundsföretaget INVISIO Communications AB, som utvecklar och säljer avancerad kommunikationsutrustning, en rekordstor beställning i två omgångar om sammanlagt 32 miljoner kronor. Systemleveransen till ett Nato-lands armé blir en stark referensorder och bolagsledningen förväntar sig en kraftig tillväxt de närmaste åren.

INVISIO

Rekordorder från ledande militärradiotillverkare

– Ordern är ett bevis för att våra produkter håller den höga kvalitet som världens mest krävande användare behöver. Vi har flera större offerter ute nu och tror att vi har goda chanser att ta hem flera stora ordrar, säger Lars Højgård Hansen, vd för INVISIO Communications.

Militär, polis och brandkår är exempel på yrkesgrupper som måste kunna kommunicera under extrema förhållanden. Även personer som arbetar i tung industri världen över har nytta av de kommunikationslösningar som företaget erbjuder. När bolaget bildades 1999 var konsumentmarknaden i fokus. Den strategändring som inleddes 2008, innebar istället en satsning på professionella produkter. I samband med en kostnadskrävande produktutveckling och marknadsbearbetning kontaktades Almi.

– Ägarbild, med institutionella ägare som tidigt hade stoppat in pengar i bolaget såg bra ut. Teamet som ledde företaget ingav förtroende och vi såg en stor potential för deras unika teknik, säger Jacob Möller, finansieringsrådgivare på Almi.

Lars Højgård Hansen framhåller att kontakten med Almi har varit nära och bra. Parterna träffas kvartalsvis för en avstämning.

– Vi känner ett stort stöd från Almi och upplever att de medarbetare som vi träffar är väldigt intresserade av hur företaget utvecklas, vilket är mycket viktigt för oss.

För att kunna hantera den senaste stora ordern vad gäller komponentinköp med mera kan det bli fråga om ytterligare krediter. INVISIO har redan återbetalat stora delar till Almi av lånet som togs 2010.

– Tidigare har Almi varit ensam som extern part. Den här gången diskuterar vi en samfinansiering med banken, säger Jacob.

UNIK KÄKBENSMIKROFON

Produktportföljen består numera av headset, kontrollenheter och kringutrustning för användning med tvåvägsradio. Företagets vibrationsavkännande käkbensmikrofon fångar upp rösten istället för att de faktiska ljudvågorna samlas in.



Det gör att buller, kraftiga smällar eller andra störande omgivningsljud helt elimineras från kommunikationen.

Headseten tillsammans med en intelligent kontrollenhet bildar en kommunikationslösning som kan skydda också mot hörselskador och tinnitus, vilket är viktigt för de typer av professionella användare som INVISIO riktar sig mot. Även viskningar plockas upp av headsetet och de mer avancerade kommunikationslösningarna kan också riktningssavgöra externa ljud, liksom förstärka ljuden upp till fem gånger.

Produkterna bygger på gedigen kunskap inom ljud och ljudöverföring liksom patenterat teknik, och kan tåla allt från exceptionell hetta, till sand, kyla och vatten.

– Våra kommunikationslösningar är också betydligt mindre och lättare jämfört med konkurrerande system, förklarar Lars.

För många av INVISIOs användare är det livsviktigt med en kristallklar kommunikation samtidigt som det finns ett effektivt skydd mot skadliga ljud och en genomhörning som ger 360 graders situationsmedvetenhet.

– Vår kommunikationslösning har nyligen använts med framgång av militärer i skarpt läge. Varje referens är viktig i en bransch som denna där ledtiderna är långa. Det visade sig också att den första riktigt stora orden kom nästan två år senare än vad företagsledningen hade beräknat. I övrigt har allt gått enligt plan och nu ligger vägen i princip öppen till affärer i andra Nato-länder.

Det är verkligen en spännande tid för bolaget, säger Jacob.

Lars bekräftar att inträdesbarriärerna på den professionella marknaden är höga och att det bolag som lyckas sälja in sin teknik ofta belönas med långa trygga relationer.

Förutom att användningen av headset i örat ökar generellt, så talar flera drivkrafter på marknaden just nu till INVISIOs fördel. I takt med att tinnitus och hörselskador eskalerar världen över finns en ökande efterfrågan på lösningar som skyddar mot detta.

Dessutom pågår en modernisering i såväl militära organisationer som blåljusverksamheter i flera länder. I de flesta militära organisationer ingår headset som ett uttryckligt krav

för både specialstyrkor och förband. Bland blåljusverksamheterna är det vanligt med ett byte från analog till digital tvåvägsradio, och där kommer moderna headset som förbättrar kommunikationen att vara en del i investeringen.

Värdet på den totala världsmarknaden för kommunikationstillbehör till tvåvägsradio bland professionella användare uppskattas för närvarande av INVISIO till fyra miljarder kronor. Den största marknaden finns i USA, följt av Asien och Europa. Produkterna säljs både via strategiska samarbetspartners, distributörer och direkt till slutkund.

Moderbolaget är registrerat i Sverige medan utvecklingskontoret ligger i Köpenhamn. Legotillverkning sker hos PartnerTech AB i Vellinge. Swedbank Robur Fond och Alecia hör till storägarna i INVISIO.

.....
Företaget grundades:
1999

.....
Omsättning 2012:
43 miljoner

.....
Anställda: 30 av 10
olika nationaliteter

.....
Almi Skånes insats:
Företagslån



INFRAFONE

ORKANVINDAR GER GRÖNARE EL

PÅ NÅGRA SEKUNDER HAR ORKANVINDARNA FRÅN INFRAFONES INFRAJUDSGENERATOR I KRAFTVÄRMEVERKET BLÅST RENT FÖRBRÄNNINGSPANNANS RÖKGASKANALER OCH VÄRMEVÄXLARE FRÅN SOT OCH ASKA.

Dessa orkanvindar är ljudvågor som byggs upp under några sekunder och som har frekvenser under det hörbara ljudets frekvensområde. En förbränningspanna eldas vanligtvis med biobränslen, sopor, olja eller kol och producerar energi i form av ånga och varmvatten. Ångan omvandlas sedan till el och varmvattnet kan användas till fjärrvärme för uppvärmning av bostadshus. Infrafones teknik minskar förbrukningen av ånga för rengöring av förbränningspannan. För elproducenterna betyder detta både ökade intäkter och lägre kostnader. Rengöring med ånga sliter nämligen på grund av korrosion på rökgaskanaler och värmeväxlare som måste bytas regelbundet. Produktionsstoppen för manuell rengöring blir färre då den hålls renare med infrajudstekniken. Tekniken ger samtidigt flera miljövinster. Infrafones konkurrensfördel, är den beräkningsmodell som företaget tog fram för åtta år sedan. Modellen visar exakt var på förbränningspannan infrajudsgeneratoren ska placeras för att göra mest nytta. Den räknar också ut vilken effektstorlek som behövs och den mest optimala frekvensen för självsvängningen, den resonans som infrajudet

skapar och som blir till kraftiga luftströmmar.

Infrafone har installerat över 1 000 system i världen. Man vill nu öka antalet partners för att sprida tekniken och utveckla affärerna med Sverige och norra Europa. De senaste årens tillväxt beror på tekniska genombrott och tydligare fokus på affärsområdena värmekraftverk och fartyg. Almi Invest har tillsammans med Coach & Capital investerat i Infrafones tillväxtplan.

– Infrafone har bra referenser och en enorm teknikhöjd. Stor potential finns för att nå ut på en ännu större marknad, säger Åsa Otterlund, Investment Manager på Almi Invest, som arbetar med styrelsen och övriga ägare för att sätta de nya expansionsplanerna i verket.

Mattias Nyström är nyutträd vd på Infrafone.

– Att vi kommer från ”miljölandet Sverige” och har referensanläggningar hos energiproducenter som E.ON och Vattenfall är mycket positivt för våra kunder. Nu när vi har fått nya ägare och en professionell styrelse som aktivt hjälper oss med det strategiska arbetet ser jag mycket ljus på framtiden, säger han.

Infrafones avstötningsteknik bygger på grundaren Mats Olssons uppfinning från 1978.

– Investeringen för kunderna är mycket lönsam. Vårt reningssystem kan återbetala sig själv på ett halvt till två år eftersom det ger så många positiva effekter, förklarar Mattias.



Företaget grundades:
2010

Omsättning 2012:
24 miljoner

Anställda: 11 som
jobbar i stort sett heltid,
mycket extra personal
vid produktionstoppar
som jul och påsk

Företagslån från Almi
Stockholm och risk-
kapital från Almi Invest

MITTEL

MOTGÅNGAR SKAPAR BRA PRODUKTER

PROFILER UTÅT ÄR LÅG – ETT MEDVETET VAL. NISCHFÖRETAGET MITTEL MED LILLASYSTER STATEVIEW, RIKTAR SIG TILL SAKKUNNIGA PÅ FJÄRRVÄRME-MARKNADEN.

Skylden på en anonym byggnad i Umeå visar var två företag i fjärrvärmebranschen finns. Affärsidén är utveckling av produkter och tjänster som säkrar och förlänger livslängden på fjärrvärmerör. Målgruppen är energiverk i Sverige – och en stor internationell marknad.

– Hela den kalla världen behöver fjärrvärme, säger Wille Persson, chef för Stateview.

Med ett förflutet från byggföretaget

BPA startades Mittel 1990 av Karl-Gunnar Appelblad, Mittels chef.

I början var de tre som jobbade med renoveringar av fjärrvärmesystem. I mitten på 1990-talet möttes Karl-Gunnar och Wille och utvecklingen av produkterna tog fart på allvar. 1996 kläcktes idén om TSC-metoden, en teknik för skarvning av fjärrvärmerör. Utrustningen tog två år att utveckla, med en budget på 2,6 miljoner. Produktutveckling sker kontinuerligt med hjälp av nätverk med tekniker som utbyter erfarenheter och diskuterar förbättringar. På så sätt utvecklas produkter som verkligen efterfrågas.

– Samtidigt ger vi utbildning på våra produkter, säger Wille.

Till TSC-metodens prototyp fick Mittel ett villkorslån från Stiftelsen Innovations-

centrum. Och ett lån av Almi Nord och SE-banken för att ta fram fem kompletta utrustningar. Dessutom stöd från Almi med en utvecklingsgaranti och en konsult i samband med inträdet på exportmarknaden.

Mittel har fått patent på TSC-utrustningen i stort sett i hela Europa, och samarbete har inletts med en underleverantör i Holland. Sedan tidigare finns kontakter i Finland och Norge och intressenter i USA, Kina och Ryssland.

Framtiden ser ljus ut, men det har varit en lång resa, konstaterar både Wille och Karl-Gunnar.

– Vi har varit tveksamma en del gånger; ett så litet företag som ska konkurrera med bolag som ABB. Men det är motgångarna som gör att det blir så bra produkter, säger Karl-Gunnar.





SÖTA PÄRLANS KONFEKTYR

Äkta kolor på färsk grädde och smör

Inspirationen till en konfektyrfabrik fick Lisa Ericson, som är agronom, under en resa i Japan. Små butiker som säljer vackra sötsaker i fina förpackningar. Tänk att få sväva ut och jobba med alla sinnen, skapa något som inte bara är gott utan också gör människor glada, tänkte hon.

– Så mycket godis som svenskarna äter så behöver jag bara en bråkdel av marknaden för att gå runt. Kolor kokad på färsk grädde och äkta smör blev det. Och ett lån från Almi Stockholm Sörmland.

– Konfektyrfabriken har blivit omskriven i allt från Minneas Journal till New York Times. Kolorna finns hos återförsäljare över hela landet och exporten till utlandet är redan igång. Sista halvåret har företaget gått med vinst och nu är det snart dags att expandera igen.

FOTO: Johanna Berglund



Efter 31 år i branschen för snabbbrörliga konsumentvaror tröttnade Thomas Lilja och samlade om. 2007 köpte han och hans fru Carola en tomatodling utanför Mörrum i Blekinge. Almi Blekinge hjälpte till med lånet. I dag är Elleholms Tomatodling med sina sex hektar under glas näst störst i Sverige.

I Sverige konsumeras cirka tio kilo tomater per person och år. Siffran stiger samtidigt som den svenska produktionen minskat och den främsta konkurrensen är importerade tomater från Holland, Spanien och Marocko.

Samtidigt med köpet gjorde makarna Lilja en expansionsplan för en utbyggnad från tre till sex hektar, som de presenterade för banken. Den innebar en investering på cirka 30 miljoner kronor. En sådan summa klarar man inte utan att ta lån. Och tar man lån måste man visa vinst men det gör svenska jordbruk sällan. Normalt investerar jordbrukare i nya maskiner om de får ett överskott och slipper därmed skatta för vinsten. Men ska man driva ett expansivt

och lönsamt jordbruk måste man våga visa upp bra resultat, berättar Thomas.

Elleholms Tomatodling omsätter cirka 32 miljoner kronor om året och har en marginal på lite drygt tio procent. Och anläggningen är imponerande – elva fotbollsplaner fyllda av tomatplantor, upp till sex meter höga.

– 500 ton per hektar och år skördar vi. Det blir cirka 3 000 ton per år eller ungefär 250 000 tomater varje dag. För att odla tomater behöver man framför allt vatten och värme, förklarar Thomas.

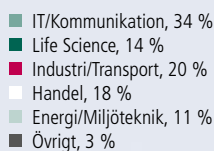
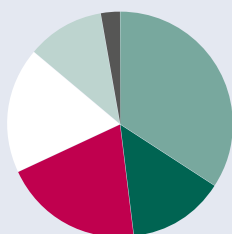
– Vatten finns det gott om här. Värme har vi också god tillgång till eftersom vi tar vara på spillvärmen från Södra Cells fabrik. Vi använder oss också av klimatvänlig el framställd av förnyelsebar råvara. Plantorna odlas i mineralull där vatten och växtsubstrat tillsätts via automatiska bevattningsanläggningar. Överskottet tas om hand och återanvänds. Idag odlas till största delen en sorts tomat – Elanto en klassisk rund tomatort.

– Elanto hör inte till de mest produktiva sorterna, men den smakar bäst, säger Carina.

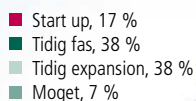
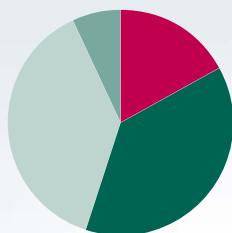
ÖVERTRÄFFAR FÖRVÄNTNINGARNA

Under 2012 togs beslut om 50 nya investeringar. Almi Invest var därmed den riskkapitalaktör som gjorde flest investeringar på den svenska marknaden.

BRANSCHER



INVESTERINGSFAS



Almi Invest satsar i företag med stor utvecklingspotential i tidiga skeden, som har en tjänst eller produkt som kan skapa jobb och tillväxt. Rollen är kompletterande och verksamheten fyller ett glapp på marknaden. Investeringar sker alltid tillsammans med privata riskkapitalister, ofta regionala affärsänglar, och Almis andel får aldrig överstiga 49 procent. Undersökningar visar att nästan hälften av Almi Invests medinvestorare inte skulle ha gjort någon investering utan Almis medverkan.

– Det visar att det finns ett behov av en offentlig riskkapitalist med vår inriktning, säger Jan Bengtsson vd Almi Invest. Vart tredje bolag som vi investerat i har blivit attraktivare för andra investerare. Vi lockar fram privat regionalt riskkapital, som därmed investeras regionalt.

Inriktningen är små och medelstora företag som är i ett tidigt skede av en utvecklingsfas eller tillväxtfas. Investeringsbeloppen är förhållandevis små, ofta i storleken 2 till 4 miljoner kronor. Almi Invest bildades 2009 med Almi Företagspartner som initiativtagare. Verksamheten är organiserad i sju regionala fonder, en anpassning efter EU:s så kallade NUTS-regioner. Varje fond har, förutom Almi, regionala offentliga delägare. Hälften av kapitalet i fonderna kommer från EU:s strukturfundsmedel,



andra hälften kommer till lika delar från regionala ägare och Almi Företagspartner. Planen som lades vid bildandet var ambitiös – vid utgången av 2014 ska fonderna vara fullinvesterade. Det ställde krav på en hög investeringstakt redan från början. Sedan starten har närmare 150 investeringar genomförts.

– Vi lever upp till förväntningarna på flera sätt. Vi håller den investeringstakt som är nödvändig och vi attraherar det privata riskkapitalet. Vi fyller ett glapp på marknaden vilket det stora antalet bolag som vänder sig till oss visar. Sist men inte minst så ser vi till att Sverige utnyttjar EUs strukturfondsmedel. Vi är ju faktiskt nettobetalare till EU, det är viktigt att vi utnyttjar återflödet av pengar till Sverige och utnyttjar de möjligheter som strukturfonderna ger för att skapa jobb och tillväxt, säger Jan.

»Vi lever upp till förväntningarna på flera sätt. Vi håller den investeringstakt som är nödvändig och vi attraherar det privata riskkapitalet.«

Den ambitiösa planen förutsatte en marknadsföring där budskapet nådde ut till företag över hela landet och dessutom attraherade det privata riskkapitalet. Här har Almis regionala organisation varit ovärderlig, med ett befintligt distributionsnät och kontaktytor som medförde att verksamheten snabbt kunde etableras regionalt. Almis riskkapitalverksamhet har även fått stor medial uppmärksamhet vilket bidragit till att sprida budskapet. Utmaningarna inför framtiden finns dock. Det är viktigt att vi når ut i hela landet. Därför vill man gärna utveckla samarbetet i regionerna ytterligare, exempelvis med universitet, inkubatorer och andra satsningar i regionen.

Almi Invest har en tajt organisation med ett tjugotal medarbetare.

– Vi har lyckats rekrytera personal med mycket god kompetens och erfarenhet från riskkapitalbranschen. Det är genom egen kompetens vi vinner trovärdighet och kan bli en attraktiv ägare för portföljbolagen och en professionell och trovärdig partner till privata investerare. En aktör som enbart investerar i andra fonder kan aldrig få samma trovärdighet, säger Jan.

Under 2012 har det varit en stor belastning på medarbetarna. Över 2 000 propåer har hanterats. Samtidigt växer den befintliga portföljen som nu innehåller 119 företag, där samtliga förväntar sig en aktiv ägare som bidrar till företagets utveckling. En majoritet av portföljbolagen, cirka 95 procent är startup eller befinner sig i tidig fas/expansion. Det är en bred branschspridning bland portföljbolagen, en viss övervikt finns dock inom IT/kommunikation.

Ny strukturfondsperiod

EUs strukturfondsperioder är sex år. Men riskkapital låter sig inte hanteras i så korta tidsperioder som sex år. De regionala fonderna måste fyllas på annars blir det investeringsstopp. Efter 2013 startar en ny strukturfondsperiod åren 2014–2020. Det är viktigt att det inte blir glapp i verksamheten när den nya strukturfondsperioden går igång.

– Alla inblandade parter vill bygga vidare på den befintliga modellen även under nästa strukturfondsperiod. Affärsmodellen har ju varit framgångsrik avslutar Jan.

NÅGRA AV VÅRA NYINVESTERINGAR 2012

ADDBIO AB

AddBIO AB har utvecklat Zolidd®, ett egenutvecklat bioaktivt nanolager för ortopediska och dentala implantat som frigör Bisfosfonat, ett benförstärkningsläkemedel.



BRICKNODE AB

Bricknodes affärsidé är att utveckla och tillhandahålla en fullständig mjukvaruplattform som finansbolag kan använda för att erbjuda sina kunder en komplett internetbank. Lösningen täcker allt från handel med aktier, fonder, inlåningsverksamhet, strukturerade produkter, derivat och mycket mer.



DATACHASSI DC AB

DataChassi har utvecklat trådlösa larmsystem för att skydda transporter av gods av högt värde samt förhindra dieselstölder. DataChassis system går att anpassa till de flesta kundbehov. Det är enkelt att bygga ut och går med fördel att integrera i företagets befintliga transportinformationssystem.



EATGOOD SWEDEN AB

EatGood brinner för att människor ska kunna äta den mat de gillar utan att fara illa. Därför utvecklar och lanserar de lösningarna som gör ohälsosam mat mer hälsosam. Först ut är deras patenterade friteringsmetod utan olja, LightFry.

EUROPEAN LOCKER AND TRAVEL SERVICE AB

European Locker and Travel Service (ELTS) arbetar huvudsakligen med förvaringsboxar. ELTS affärsidé är att ställa ut boxar hos kunder på koncessionsbasis, det vill säga ELTS äger boxarna och sköter reparation och underhåll. Intäkterna från boxarna fördelas mellan kund och ELTS.



FINEPART SWEDEN AB

Finepart har en unik process och maskin för precisionsvattenskärning: Fine Abrasive Waterjet (FAW).



FUNÄSDALEN BERG & HOTELL AB

Bolaget bedriver alpin verksamhet på Funäsdalsberget och är även ägare av Funäsdalens Hotell.



HEMCHECK SWEDEN AB

HemCheck utvecklar produkter med syftet att identifiera icke analyserbara blodprover i direkt anslutning till provtagning. Avsikten är att minska tidsåtgången från det att blodprovet tas till det att analys svar ges genom att reducera antalet icke analyserbara blodprover.

ICELL AB

iCell använder sig av tidningspapper för att på ett miljövänligt och högkvalitativt sätt tillverka cellulosaisolering.



InCoax Networks Europe AB

InCoax levererar lösningar för distribution av snabbt bredband via fastigheternas existerande koaxialkabelnät. InCoax säljer idag till bostadsrättsföreningar, fastighetsägare och operatörer.



INFRAFONE AB

Infrafone AB erbjuder lösningar som optimerar sotrenhållning hos industriella och marina pannor, baserade på infraljudteknologi. Därigenom ökar prestanda, tillgänglighet och livslängd: "Creating value with infrasound".



KLOCKTORNET AB

Klocktornet tillhandahåller en mjukvara för att styra digitala skärmar inom området digital skyltning (digital signage). Användningsområdet sträcker sig från reklam till ren informationsgivning om till exempel avgångstider på en flygplats.



LUMENRADIO AB

LumenRadio har utvecklat en teknik som gör det möjligt att trådlöst styra armaturer i allt från scenbelysning, belysning av byggnader, inomhusbelysning till gatlyktor.

Mancx The knowledge market

MANCX & MORE AB

Mancx är ett mjukvaruföretag som tagit fram en betalningsplattform för att köpa och sälja affärsspecifik information online. Den säljs via den egna plattformen, mancx.com, eller i partnerskap med internationella partners, som professionella nätverk/sociala nätverk och/eller andra Q&A-tjänster, som redan har omfattande distributionskanaler.



MARSBLADE AB

Marsblade utvecklar innovativa sportprodukter inom områdena inlines, issskridsko och längdskidbindningar.



MICROPOS MEDICAL AB

Micropos har utvecklat RayPilot, som är ett av två godkända system i världen som kan positionera en invärtes cancertumör i realtid under strålbehandlingen. Potentialen med systemet är att öka möjligheten att bota patienten och samtidigt ge en snabbare behandling med färre biverkningar.



M. MATTSSONS MEKANISKA AB

M. Mattssons Mekaniska arbetar med kvalificerad maskinbearbetning av gjutgods till svensk och utländsk verkstadsindustri. Huvudverksamheten utgörs av bearbetning av komponenter i stål/gjutgods av detaljer till lastbils-kranar och skogsmaskiner.

Almi Invest är det riskkapitalbolag som gör flest investeringar i Norden. Under 2012 gjordes 50 nya investeringar och sedan Almi Invest bildades har sammanlagt 164 investeringar genomförts.

OPERA & CO OPERA & CO OPERA & CO

OPERA & CO AB

OPERA & Co designar och säljer tidlösa smycken i silver och guld med unika former, gediget hantverk och hög kvalitet genom butiksåterförsäljare i juvelbranschen. OPERA & Co finns i ett alldeles eget segment av juveler som marknaden tidigare saknat.

OSS-Q AB



OSS-Q AB är ett medicinteknikbolag inom ortopedi som har utvecklat en ny typ av implantat för benläkning. Den första produkten är ett implantat som kallas Mosaik Custom Device och som används vid rekonstruktion av skallben. Produkten baseras på forskning från Karolinska Universitetssjukhuset och Uppsala universitet.

PROMOBUCKET AB



PromoBucket riktar sig mot reklambyråer och dess slutkunder i SME segmentet. Tjänsten underlättar för anställda och leverantörer att komma åt marknadsmaterial och kunna redigera det på ett enkelt sätt.

QLUSTER AB



Qluster är en mobilapplikation som samlar alla kundklubbar på ett ställe. Kunden kan administrera sitt medlemskap och ta del av klubb erbjudanden direkt i mobilen. Kunden har också möjlighet att samla bonuspoäng, ha koll på saldot och aktuella erbjudanden samt

utnyttja återbärningar och kuponger i kassan utan klubbkort eller papperskuponger. Anslutna butikskedjor får en ny marknadsföringskanal där man lätt kan komma närmre kunderna.



RAMSELE CHARK AB

Bolaget tillverkar och säljer lokala charkuteriprodukter av hög kvalitet, utan onödiga tillsatser. Kunder är butiker, restauranger och storhushåll i framför allt Mellan-Norrland. Tillverkningen sker i Trångsviken.

REZTART



Reztart är en mellanmålsprodukt som innehåller en unik sammansättning av komplett protein, nyttiga fibrer, långsamma kolhydrater och essentiella fettsyror. Det ger näring för att optimera cellernas funktioner, en jämn blodsockernivå, energi för att prestera hela dagen samt för en snabbare återhämtning.

ROXEN HOLDING AB



Roxen har utvecklat webbaserade redaktionella system samt publiceringssystem som ger tidningar möjligheten att effektivisera produktionen. Roxens system kan hantera information i många kanaler vilket ger möjligheten att publicera en ny upplaga i tryck, på webben och på mobila plattformar, utan att behöva lägga tid på formatering och editering.



SML INSTITUTE AB

SML Institute ABs affärsidé är att erbjuda sälj- och serviceintensiva företag och organisationer en kvalitetssäkrad totallösning för kompetensutveckling av personal och chefer med mätbara resultat. Den görs på plats med verksamhetsanpassad utbildning och träning över tid i realmiljö med hjälp av iPad och anpassade appar.

SOLARWAVE AB



SolarWave AB utvecklar och säljer produkter för kemikaliefri rening av dricksvatten. Systemen bygger på beprövad teknik och försörjs med solenergi. Vattnet tas från floder och sjöar eller från befintliga borrhål och vattenledningar.

TANOMED AB



Tanomed är ett medicintekniskt företag med fokus på att utveckla produkter som behandlar och förebygger vanlig förkylning. Företaget äger produkterna Tango och Tango Nasal.

TEMPUS



INFORMATION SYSTEMS AB

Malåföretaget Tempus tillhandahåller ett etablerat system för närvaroregistrering, speciellt anpassat för förskole- och fritidsverksamhet. Systemet ger en rad verksamhetsfördelar inom planering, uppföljning, kommunikation och administration samt bidrar till att förbättra förvaltningen.

TREEHOTEL



Treehotel, som är beläget i Harads vid Luleälven, erbjuder exceptionell boendeupplevelse i moderna arkitektdesignade trädrum till kunder från hela världen. Konceptet, som har vunnit priser och internationell massmedial uppmärksamhet, bygger på filmen "Trädälskaren" av Jonas Sehlberg Augustsen och har välkomnat gäster sedan sommaren 2010.

ZOOMABILITY AB



Företaget utvecklar och säljer under varumärket [zoom]camp terränggående, eldrivna enmansfordon som skapar rörelsefrihet och användarglädje.

ZORDIX ENTERTAINMENT



Zordix Entertainment AB äger rättigheterna för Aqua Moto Racing 3D och Snow Moto Racing AB på plattformen Nintendo 3DS. Spelen, som släpps under våren 2013 i Europa och Nordamerika, är utvecklade av Zordix AB och Dohi Sweden AB.

DENATOR

En revolution för tidig upptäckt av sjukdomar

Företaget grundades:
2006

Omsättning 2012:
3,1 miljoner

Anställda: 14

Almi Invests insats:
Riskkapital

Bioteknikföretaget Denator är först i världen med att lyckas kvalitetssäkra biologiska vävnadsprover och vätskor utan vare sig nedfrysning eller kemikalier. Den patenterade tekniken, som går ut på att använda en homogen värmepuls för att blixtnsabbt stabilisera provet, möjliggör effektivare diagnostik och läkemedelsutveckling. Ledande forskare har under det senaste året redovisat resultaten i de mest prestigefyllda tidskrifterna på området. Sedan instrumentet kom på marknaden 2008 har försäljningen till forskningsinstitutioner, läkemedelsföretag och biobanker tagit fart. Huvuddelen går på export, i nuläget till 19 länder. Nästa utmaning blir att sälja in systemet till sjukhusen och kliniska prövningar.

I fjol gick Almi Invest in som ny investerare i Denator tillsammans med Novo Seeds, ett investeringsbolag under Novo A/S med fokus på life sciencebolag i tidigt skede. Befintliga ägare och ett antal affärsänglar deltog också i investeringsrundan. Johan Crona, investment manager på Almi Invest och ny styrelseledamot i Denator, är imponerad av bolagets utveckling.

– De har en banbrytande teknik och konkurrenterna är inte i närheten av den nivå och precision som Denator uppnår med sitt system.

Försäljningen pekar stadigt uppåt och marknads-möjligheterna är överkligt stora. Nästa steg är att sälja in instrumenten för diagnostik och då blir alla sjukhus i världen en potentiell kund.

Att få in Almi Invest som finansiär betyder mycket för bolaget, framhåller Olof Sköld, vd på Denator.

– När vi presenterar oss för kunder och samarbetspartners utanför Sverige ger det en extra tyngd med en statlig finansiär. Kapitalinjektionen gör det nu möjligt för oss att vidare stärka våra expansionsplaner.

Det numera Göteborgsbaserade företaget grundades 2005 som en spin-off till Uppsala Universitet, Karolinska institutet och Chalmers Tekniska Högskola. Grundare var Olof tillsammans med sin bror Karl och hans doktorandkollega Marcus Svensson som anställdes i bolaget. I sitt forskningsarbete kring Parkinsons sjukdom hade de upptäckt att nedbrytningen av proteiner i vävnadsproven gick så fort att resultaten inte kunde analyseras.

– Så fort patienten har lämnat sitt prov börjar enzymerna tugga i sig proteinerna. Vid upptining av frysta prover förändras proteinerna ännu fortare, och när kemikalier tillsätts är risken att provet kontamineras och försvårar analysen, förklarar Olof. Vår lösning med värmepuls var ett radikalt nytt tankesätt i början på 2000-talet.

RÄTT DOSERING MED DENATOR

Med tiden har nedbrytningen av vävnadsprover blivit ett mer uttalat problem bland forskarna. Denators system ses därför som ett genombrott på området. Med den snabba stabiliseringen ökar möjligheterna att upptäcka biomarkörer som visar på olika sjukdomar i ett tidigt stadium. Med bättre kvalitet på proverna underlättas också arbetet att ta fram nya mediciner och förstå vilken dosering som krävs.

Denators system ryms i en vit plastlåda. Vid varje provtagningstillfälle används ett plastkort som är en förbrukningsartikel. Vävnadsprovet läggs omgående på plastkortet och täcks med ett teflonhölje innan det vakuumpförpackas. Sedan förs det in i lådan och hettas upp till 95 grader i en snabb puls. Metoden gör att nedbrytningen genast avstannar, proteinerna förblir intakta. Förutom att provet hålls stabilt är det en fördel att alla prover kan tas på exakt samma sätt.

Med hjälp av kunddriven forskning och samarbeten med forskare i hela världen utvecklas hela tiden nya applikationer för teknologin. I år siktar Denator på att prelansera sin första produkt för blodprover.



DAPRESY

Systemet för datapresentation erövrar världen

För att öka lönsamheten för sin webbaserade tjänst beslutade Dapresy AB att byta spår från en konsultdriven till en mer produktfokuserad verksamhet. Tidigare hade Norrköpings-företaget specialiserat sig på att sälja skräddarsydda mjukvarulösningar för att kunderna enkelt skulle kunna visualisera data från marknadsundersökningar. Men, att driva och underhålla hundratals unika IT-system var personalkrävande och inte rätt väg att låta företaget växa insåg grundarna. I stället valde de att använda all uppbyggd erfarenhet och kunskap för att utveckla en standardplattform. Omvandlingsprocessen var nästan färdig när Almi Invest för första gången tittade på bolaget.

– Upplägget passade oss bra eftersom vi är intresserade av skalbara affärsidéer. Omsättningen visade att de hade nått ut bra på den nordiska marknaden och vi såg potentialen att de skulle kunna växa på den internationella marknaden. Vi fick också stort förtroende för bolagets ledning, säger Björn Persson, investment manager på Almi Invest.

Under 2011 sedan Almi Invest hade kommit in som ägare tillsammans med riskkapitalbolaget Fyrvakten, öppnade Dapresy säljkontor i London och Frankfurt. Försäljningen av den nya programvaran Dapresy Pro för professionella marknadsundersökare började ta fart ordentligt.

– Den stora vinsten var att varje ny kund inte kostade något extra. I fjol lyckades vi dubbla antalet kunder och vi växte med 47 procent samtidigt som de fasta kostnaderna minskade rejält. Det är resultatet av att Almi Invest kom in med kapital och kompetens, säger Torbjörn Andersson, vd och grundare av Dapresy.

Ledningen för Dapresy har haft ett nära samarbete med Björn Persson som numera sitter i IT-företagets styrelse. Från närområdet hämtades ytterligare två nyckelpersoner med stor erfarenhet från affärssystemsidan och internationalisering.

– Vår nya kompetenta styrelse har hjälpt oss att vrida och vända på alla frågor för att sedan ta balanserade beslut. Som entreprenör är det lätt att man ibland går för fort fram och sedan måste man backa och göra om.

Från att ha varit inriktad på den lokala marknaden har Dapresy för närvarande kunder i ett 30-tal länder över hela världen. Företaget som verkar inom ”software och service” har en omsättningsfördelning på 75 procent för licenser och 25 procent för konsulttjänster.

– Omorganisationen innebar ett halvårs stålbad. Innan vi hade kommit igång med licensförsäljningen för vår stan-



Företaget grundades: 1999

Omsättning 2012: 16,1 miljoner

Anställda: 20

Företagslån från Almi Östergötland och riskkapital från Almi Invest

dardplattform var det ganska tufft. Nu är det betydligt roligare att blicka framåt. Drygt 60 procent av våra intäkter är kontraktstjänster som förnyas varje år. Det innebär att halva årsbudgeten redan är säkrad.

När Almi Invest gick in som investerare var huvudspåret att sälja applikationen Dapresy Pro till marknadsundersökningsbolag som i sin tur sålde den vidare till sina kunder.

– Nu har Dapresy börjat sälja direkt till många av dessa större slutkunder. Här ser vi en stor expansionspotential. Det känns väldigt positivt, säger Björn Persson.

Bolaget står idag inför en ny kapitalanskaffningsrunda sedan det blivit aktuellt att öppna dotterbolag i USA.

– Vi har så många förfrågningar från USA att vi inte hinner med att göra avslut i samma takt. Planerna på ett dotterbolag tog fart när vi på en mäss i London fick vi kontakt med ett par entreprenörer med stor erfarenhet från branschen. De önskade ta nästa steg i sin karriär och jobba vidare med Dapresy. Vi tror att det blir en jättebra lösning och räknar med att öka vår omsättning med ytterligare nio miljoner 2013 om alla bitar går i lås, säger Torbjörn.



OSS-Q

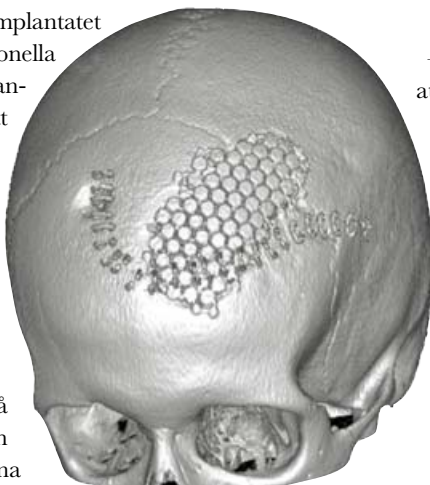
REVOLUTIONERANDE IMPLANTAT

OSS-Q AB HAR UTVECKLAT EN HELT NY TYP AV IMPLANTAT FÖR BENLÄKNING MED FOKUS PÅ SKALLKIRURGI. TESTER AV IMPLANTATET VISAR ATT DET MINSKAR RISKEN FÖR FRAMTIDA KOMPLIKATIONER, VILKET ÖKAR PATIENTERNAS LIVSKVALITET OCH DRAR NER SJUKHUSENS KOSTNADER.

Materialet liknar ben i sin kemiska sammansättning och har läkande egenskaper som ger bra bentillväxt.

– Risken för att misslyckas med implantatet är liten i jämförelse med de konventionella materialen plast och metall, som används i dag. Den stora skillnaden är att patienternas ben, med vår lösning växer ihop med materialet och alltså blir en del av implantatet, berättar OSS-Q:s vd, Bo Qwarnström.

Bakom innovationen står flera personer. Kirurgen Tomas Engstrand är initiativtagare. Han kontaktade sedan materialprofessor Håkan Engkvist och medarbetarna på Ånströmlaboratoriet, Jonas Åberg och Jan Bohlin. Tillsammans, med sina



olika kompetenser, utvecklade de implantatet.

Företaget OSS-Q grundades i februari 2011 och hade från början med sig Uppsala universitets holdingbolag. Under 2011 träffade Bo 25 potentiella investerare, men han identifierade tidigt Karolinska Development som en idealisk framtida samarbetspartner. – Senare samma år var vi mycket glada att Almi Invest också gick in i ägargruppen och finansieringen konkluderades i februari 2012.

Bo konstaterar att det finns en stor marknad för implantatet och andra produkter som företaget håller på att utveckla och söka patent för.

– Vi har valt att först marknadsföra oss i Sverige och har redan sett att intresset är stort även i övriga Skandinavien. Nästa steg efter det är Tyskland.

HOS BARISTA KAN MAN DRICKA FAIRTRADEPRODUCERAT OCH EKOLOGISKT KAFFE. OCH SAMTIDIGT GE ETT BARN I ETIOPIEN MÖJLIGHET ATT GÅ I SKOLAN.



BARISTA

Kaffe som förbättrar världen



– Vi vill förbättra världen genom kaffe, säger företagets vd Björn Almér.

För fem år sedan startade Björn, Nina Forsberg och Maria Andersson Barista Fair Trade Coffee. Då var de kollegor hos ett annat kaffeföretag.

– Vi ville satsa på ekologiskt fairtrade kaffe, men när det inte fanns något intresse från ägarna valde vi att starta en egen kedja, berättar Björn. Den första kaffeshoppen öppnades i Uppsala. På bara två månader skissade trion fram koncept, logotype, inredning och fick kontakt med en kaffeodlare som tillverkar och säljer det kaffe man vill servera. Hos

BRICKNODE

NYTÄNKARE I FINANSVÄRLDEN

BRICKNODE UTVECKLAR FINANSIELLA MJUKVARUPLATTFORMAR I FORM AV HANDELSYSTEM. BLAND KUNDERNA MÄRKS FINANSBOLAG OCH DERAS SLUTKUNDER. BRICKNODE BYGGER SINA PRODUKTER MED SIKTET INSTÄLLT PÅ EN GLOBAL MARKNAD – DÄR MAN HAR STORA MÖJLIGHETER ATT LYCKAS.



Stefan och hans kollegor vill ta vara på nästa fas i utvecklingen inom denna spännande bransch.

Genom Bricknodes system kan små och medelstora värdepappers-, bank- och finansbolag tillhandahålla och hantera sin egen internetbank. Lösningen täcker allt från handel med aktier, till fonder och inlåningsverksamhet med mera.

– Vi effektiviserar kundernas processer. Med vår plattform kan företagen jobba på ett mer kostnadseffektivt sätt berättar Stefan Willebrand, som är operativt ansvarig och ordförande i Bricknode.

Ett exempel som företagets system ger kunderna är att de slipper ha flera externa kopplingar till börser runt om i världen. Med Bricknodes plattform behövs bara en ”pipa” som hanterar allt.

Stefan och hans kollegor såg tidigt en bransch där det finns stora behov av

moderna lösningar. Personerna bakom Bricknode drog igång verksamheten 2004, under ett annat företagsnamn, när de byggde sin första handelsplattform. Omkring år 2010 var tiden mogen för att gå vidare i ett nytt företag – som då namngavs till Bricknode.

– Jag ville fokusera vidare på vår teknologi och sålde större delen av mitt första företag till riskkapitalister från Schweiz. Sedan investerade jag eget kapital i Bricknode där Almi Invest nyligen investerade tillsammans med andra investerare.

Möjligheterna till stark tillväxt ser ljusa ut för Bricknode eftersom företaget har en affärsmodell som är internationellt förankrad med potentiella licenstagare i hela världen.

Barista ska bara Fairtrade-producerat kaffe, the och ekologisk mat serveras. I allt man gör försöker man ha miljö och ansvar som utgångspunkt.

– Målet är att förändra världen. Det låter kanske mer som hjärta än hjärna, men för oss är det viktigt att tänka på att vi bara har ett jordklot, att det vi serverar ska vara hållbart samtidigt som det är kommersiellt.

I dag finns det sexton caféer från Umeå i norr till Malmö i söder.

– De första fem åren har varit ganska tunga. Det tar tid och kostar pengar att bygga upp en verksamhet, men nu känner vi att vi är på rätt väg och vi har bevisat att konceptet fungerar. Allt fler kunder som vill ta ansvar väljer oss.

Ägarna har satsat tid och pengar i verksamheten, och är tacksamma för att Almi Invest och Almi Skåne har bi-

dragit med både kapital och kompetens.

– De har visat tålamod och i början var det väldigt viktigt med förmånliga lån. Vi har uppskattat det, säger Björn.

Framtiden ser ljus ut. I höst kommer fler caféer att starta och allt mer pengar till skolor i Afrika rullar in. För varje kaffekopp som man säljer går två kronor till en lunch för ett barn i Etiopien. Allt sker via FN, där Björn sedan länge har ett engagemang. Hitills har man dragit i gång en skola för över 900 barn.

–Vi kommer också att försöka borsintroduceras 2017. Att konsumera schysst är något som är här för att stanna, konstaterar Björn.

Främsta drivkraften är att vara miljömedvetna och att arbeta med socialt ansvar för en bättre värld.





Sveriges innovationsförmåga är avgörande för att vi ska kunna möta de globala utmaningarna och öka vår konkurrenskraft. Därför behövs ett innovationssystem som ger alla bärkraftiga idéer möjlighet att utvecklas.

INNOVATIONSSTRATEGI

SKAPAR SAMSYN

ALMIS DEFINITION AV INNOVATION

Almi utgår från den definition som OECD tagit fram i Oslomanualen.

”Införandet eller genomförandet av en ny eller väsentligt förbättrad vara, tjänst eller process, nya marknadsföringsmetoder eller nya sätt att organisera affärsverksamhet, arbetsorganisation eller externa relationer.”

Med begreppet innovation avser Almi innovationer som kan stödjas med särskild innovationsfinansiering. Vi använder begreppet enligt Oslomanualens definition, med nyhetskravet nytt för världen eller nytt för marknaden. Dessutom ska utvecklingen av innovationen drivas i projektform.

I oktober 2012 presenterade regeringen sin nationella innovationsstrategi. Den har utarbetats i bred dialog med många aktörer. En av dessa var Almi. Ingen enskild aktör har kunskap och resurser nog för att ta det övergripande ansvaret för Sveriges innovationsförmåga. Därför är det viktigt med fortsatt samordning mellan olika aktörer. Almi har en viktig roll i detta arbete.

– Den nationella innovationsstrategin är mycket bra. Den har fått kritik för att vara alltför övergripande, men det ligger ju i sakens natur. Nu är det viktigt att vi, och andra aktörer, jackar i den nationella strategin med egna innovationsstrategier, säger Andreas Uhmeier chef för Almis Innovationsrådgivning.

Almis innovationsstrategi

Parallellt med regeringens nationella innovationsstrategi har Almi arbetat fram en anpassad innovationsstrategi. Alla innovationsrådgivare har bidragit i arbetet och en viktig utgångspunkt har varit att involvera och samverka med andra aktörer. Ambitionsnivån är att 1000 innovativa idéer årligen ska kommersialiseras genom Almis innovationsverksamhet på sikt. Fokus i strategin ligger på att beskriva Almis kundorienterade process för innovationsprojekt.

– Vi inför nu en ny projektmodell i syfte att stödja kunden med rådgivning, nätverk och finansiering. För att enkelt kunna definiera ett tydligt gränssnitt till andra aktörer vill vi gärna ha en enhetlig projektmodell i hela innovationssystemet, säger Andreas.

Modellen består av fyra projektfaser som samtidigt är innovationsrådgivningens fyra erbjudanden mot kund. Projektmodellen kan brytas ned ytterligare till sju etapper, där man i varje etapp fördjupar sig inom marknad, erbjudande och verksamhet. Modellen utvecklades i nära samarbete med Innovationsbron.

Almis innovationsrådgivare har en tydlig roll som processledare under kundens resa från innovativ idé till framgångsrik kommersialisering. I rollen ligger att ha en god kännedom om övriga aktörer i innovationssystemet, samt att känna till olika finansieringsalternativ som finns internt och externt, för att kunna lotsa kunden till rätt aktör vid rätt tidpunkt.

– Med 45 innovationsrådgivare över hela landet har Almi en ledande roll. En del av syftet med vår strategi är att samordna innovationssystemet. Vi inbjuder till samarbete och ser gärna att projektmodellen sprids och används av andra aktörer där alla erbjudanden relateras till denna modell, säger Andreas.

Fler rådgivningstillfällen under 2012

Under 2012 ökade antalet kunder i innovationsrådgivningen med 19 procent. Innovationsprojekt fick finansiering om totalt 100 miljoner kr, fördelat på 76 miljoner kr i Innovationslån och 24 miljoner kr i Förstudiemedel. Under 2012 fick Almi ett extra tillskott om 25 miljoner kronor i riskavtäckningsmedel.

– Det finns ett stort behov runt om i landet, så tilldelningen har fullgjort sitt syfte. Vi skulle gärna se en varaktig och tydlig struktur för offentlig innovationsfinansiering. Därigenom minskar man beroendet av öronmärkta tillfälliga program som tenderat att vara otydliga och med bristande kontinuitet, säger Andreas.

Almi fungerar även som distributionsnät för andra aktörer. Det gäller framför allt så kallade Produktutvecklingsmedel som Tillväxtverket ansvarar för. Här hanteras många ansökningar med hjälp av Almis innovationsrådgivare i partnerskap med andra regionala aktörer. Andra exempel är Mikrofinansiering av unga innovatörer (Vinnova+Tillväxtverket), Immaterialrättscheckar (Vinnova+PRV) och Innovationscheckar (Vinnova).

– Det finns en global konkurrens och det är många som snabbt kopierar koncept från andra. Därför gäller det att vi ständigt är innovativa för att ligga i framkant. Vad som verkligen behövs är att fler tar vara på sina idéer och driver dem till kommersiella framgångar. Där fyller vår finansiering och rådgivning en viktig funktion, avslutar Andreas.



TV4 LOCKADE MÅNGA UPPFINNARE



Karolina Borg,
innovationsrådgivare.

Under hösten 2012 sändes programmet Uppfinnarna. Almi fick tidigt frågan om att vara med och bidra med expertkompetens.

Karolina Borg jobbar i vanliga fall som innovationsrådgivare på Almi Jönköping. Men under inspelningen av Uppfinnarna fick hon rycka in som expert hos tv-produktionsbolaget Meter Television. En av hennes uppgifter var att gå igenom och

bedöma de ansökningar som kommer in till Uppfinnarna.

– De speglar faktiskt min vardag som innovationsrådgivare väldigt väl, säger Karolina. Det var alla möjliga typer av människor som sökte till tävlingen, framför allt med lösningar på vardagsproblem. Och de kommer från alla delar av landet.

Under Martin Timells ledning kunde vi följa programmet under hösten. Steg för steg gallrades uppfinnare bort och till slut återstod endast fyra stycken. Finalen direktsändes från Tekniska Museet i Stockholm, då hade den kompetenta och underhållande expertjuryn ett tufft jobb. Den slutliga vinnaren blev Lundaforskaren Charles Walther som uppfunnit ett nytt instrument som gör det enklare att ta vävnadsprov från misstänkta cancertumörer.



Läkaren Charles Walther vann finalen i tävlingen "Uppfinnarna".

Datagenererad illustration av concertumör.



PHI (PHASE HOLOGRAPHIC IMAGING)

Mikroskopet som utvecklar cancer- forskningen



Företaget grundades: 2004

Omsättning 2012:
cirka 3 miljoner kronor

Anställda: 6

Almi Skånes insats:
Innovationslån i 6 omgångar,
innovationsrådgivning samt introduktion
till Almi Skånes nätverk av affärsänglar
"Delfinerna".



De vanliga, optiska mikroskoperna har flera begränsningar. Ett problem som måste lösas, tänkte lundaentreprenören Peter Egelberg som hade arbetat med mikroskopering i många år. Under 2001 bestämde han sig för att testa sin idé om att skapa digitala hologram i mikroskoperna istället för de traditionella bilderna. Det visade sig bli en lyckträff. Tre år senare hade Peter tillsammans med forskare vid Lunds tekniska högskola tagit fram en fungerande prototyp. Projektet bolagiserades och lockade ett antal investerare.

A

ret därpå tog Phase Holographic Imaging, PHI AB, beslutet att inrikta sig på mikroskop för analys av cellkultur.

– Tekniken är överlägsen just när det gäller att titta på celler som ju är transparenta. I vanliga mikroskop syns cellerna bara om de färgas, vilket så småningom leder till att de dör. Med vårt mikroskop kan man titta på levande celler vid flera tillfällen för att se hur de utvecklas över tid. För cancerforskare är det en stor fördel att kunna följa förloppet.

I samband med vidareutvecklingen av de holografiska mikroskoperna bidrog Almi med ett första innovationslån. Under årens lopp har det blivit fyra lån, varav tre är aktiva. Det var en viktig källa till finansiering i det skedet. Att få banklån är inte så lätt för ett nystartat företag, tillägger Peter.

– Vi tror på tekniken och på bolagets kompetenta ledning och ägare. Utmaningen har varit att få ner tekniken på en mer kommersiell skala. Som det nu ser ut har de goda chanser att gå i mål. Den senaste generationens mikroskop är billigare och företaget tittar på olika möjligheter för att få ut ännu större volymer på en internationell marknad, säger Jacob Möller, finansieringsrådgivare på Almi.

För närvarande för PHI diskussioner med ett flertal intressenter. Ägarnas ambition är i första hand att komma överens med något av de större life science tool-bolagen om ett globalt distributionsavtal.

– Hittills har vi mest sålt till de större forskningsstationerna över hela världen. Nu har vi tagit fram ett mikroskop som kommit ner så pass i pris att det är tänkt för den enskilde forskaren på universitet och läkemedelsbolag. Tyngdpunkten på vårt arbete ligger allt mer mot marknadsföring, säger Peter.

För forskare som studerar stamcellsodlingar är det en stor fördel att kunna fotografera små och levande objekt tredimensionellt i en enda exponering. Det är bara möjligt med mikroskop som bygger på holografisk teknologi. Nu går det att räkna celler, studera deras area, tjocklek och volym samtidigt som all data samlas i mikroskopets mjukvara. Dessutom blir bilden skarpare jämfört med traditionella lösningar.

– Tekniken lämpar sig också för att göra bildserier tagna under en viss tid. Genom att sätta ihop dem skapas en filmsekvens som visar hur cellerna både rör och delar sig, förklarar Peter.

Företaget står nu inför en ny finansieringsrunda.

– Min förhoppning är att det är den sista och att PHI i kraft av den ska gå mot ett positivt kassaflöde, säger Peter.

3H BIOMEDICAL

CELLER FÖR FORSKNING

I Uppsala Science Park vimlar det av celler, runt 140 av människokroppens cirka 200 celltyper samt ett antal produkter baserade på djurceller. Företaget 3H Biomedical utvecklar, producerar och säljer cellodlingssystem för forskning. Företaget erbjuder också cellhotellservice, tjänster för cellodling och cellbaserade tester.

Kunderna är läkemedels- och bioteknikföretag och universitet. De cellbaserade produkterna används för att undersöka toxicitet och kvalitet av läkemedel eller för att utveckla nya läkemedel. För kosmetikaindustrin blir Biomedicals cellodlingssystem ett attraktivt alternativ till djurförsök allergitestning.

Grundaren och vd:n Mallen Huang kom från Kina som gästforskare i slutet på 80-talet. Redan innan företaget startade sökte hon patent för cancertvaccin. I egenskap av ung och lovande forskare fick hon anslag av Cancerfonden. Och med stöd från Innovationsbron, Almi, Uppsala Innovation Centre (UIC) och Connect kunde vaccinet vidareutvecklas. Det finns även ett europeiskt patent för vaccinet som behandlar leukemi.

– Vi söker aktivt en samarbetspartner och målet är att hitta en lösning kring utlicensiering för vaccinet, säger Mallen.

Fokus för Biomedical ligger nu i stället på laboratorieceldodling. Efterfrågan har varit stor från första början. Djurförsök ansågs inte längre etiskt korrekt och sedan dess har marknaden bara vuxit. Det är väldigt intressant att stödja forskare i deras arbete med att utveckla nya behandlingsmetoder och läkemedel.

Mallen har deltagit i flera av Almis coachningsprogram, bland annat Steps to Export i samverkan med Exportrådet. Biomedical säljer mer än 60 procent av produktionen på export.

– För ett litet företag är det väldigt viktigt med goda råd. Jag har haft kontinuerlig kontakt med Almi och har lärt mig något nytt varje gång. Dessutom använder jag mallarna från deras hemsida, till exempel för budget och likviditet.

Camilla Ahlsson, affärsrådgivare på Almi tycker att Mallen Huang är en förebild inom sitt område.

– Mallen är en verklig entreprenör. Hon är ambitiös och öppen för att ta hjälp för att utveckla sitt företag. När hon kom till Sverige kunde hon inte svenska och hade inget kontaktnät och nu driver hon ett företag med anställda i en komplex



bransch. 3H Biomedical har alla förutsättningar att bli ett riktigt stort företag.

Företaget är ledande inom sin bransch i Sverige, och när den dåvarande näringsministern Maud Olofsson häromåret var ute på sin ambassadörsturné valde hon att besöka Mallen i Uppsala.

– Det är väldigt roligt att vi har fått vara en del i företagets utveckling under en längre tid och i flera faser, från innovation till exportstrategier, säger Camilla.

För närvarande har Mallen en affärscoach med fokus på internationalisering via Framtidsdialog Internationalisering och hon deltar också som adept i Almis Mentorprogram.

Mallen tycker att programmen ger mycket kunskap och att hon därmed kan undvika många misstag på vägen.

– Man behöver all hjälp man kan få för att klara morgondagens utmaningar. Jag tror att cellterapi, eller stamcellstransplantationer kommer att bli stort i framtiden. Då får vi riktigt mycket att göra.

Företaget grundades: 2004
Omsättning 2012: cirka 4,5 miljoner kronor
Anställda: 5
Almi Uppsalas insats: Innovationsrådgivning (2004), företagslån (2005), produktutvecklingsmedel (2007), Steps to Export (2008), Framtidsdialog och Företagscoach (2009), adept i Almis mentorprogram (2012), Framtidsdialog Internationalisering (EU-finansierat projekt med externa coacher inkopplade) (2013)



ACOSENSE

Skapa-vinnare mäter frätande vätskor

INOM PROCESSINDUSTRIN FINNS ETT STORT BEHOV AV ATT KUNNA MÄTA OLIKA VÄTSKOR FÖR ATT FÖRBÄTTRA KVALITETEN, BLI LÖNSAMMARE OCH MILJÖVÄNLIGARE. OFTA HANDLAR DET OM STARKT FRÄTANDE VÄTSKOR SOM ÄR FARLIGA ATT KOMMA I KONTAKT MED. DET UNGA FÖRETAGET ACOSENSE I VÄSTRA FRÖLUNDA HAR NU UTVECKLAT EN METOD FÖR BERÖRINGSFRI MÄTNING AV STRÖMANDE VÄTSKOR. INNOVATIONEN BELÖNADES FÖRRA ÅRET MED SVERIGES STÖRSTA OCH MEST PRESTIGEFYLDA INNOVATIONSPRIS, SKAPA.

Accosenses mätinstrument använder ljud för att lyssna sig till olika vätskors egenskaper i realtid. Eftersom instrumentet installeras på processrörets utsida slipper man dyra stillestånd i produktionen. Även service kan förstås utföras under full drift.

– Det är så klart väldigt kul för alla i företaget som har jobbat hårt för att omvandla en häftig teknik till en produkt som fungerar i industriella miljöer. Uppmärksamheten har också lett till kundkontakter i nya branscher, säger Linneá Lindau, vd i Acosense.

Den nya mätmetoden grundar sig på ett ABB-patent som länge låg och skräpade i en byrålåda. Ett gäng studenter från Chalmers Entreprenörskola hittade dokumentet och bestämde sig för att göra något av idén. 2009 grundade de Acosense, vidareutvecklade innovationen och två år senare sålde de sina första installationer. För att få ytterligare fart på försäljningen anställdes i fjol Linnéa Lindau med tio års erfarenhet från Chalmers Innovation.

– Ett häftigt bolag i ett roligt skede. Det kändes som en kul utmaning att komma in och hjälpa till, säger hon.

POSITIV KUNDRESPONS

Responserna från kunderna har varit positiv från början. Det är en stor nytta att kunna mäta olika parametrar utan att vara i kontakt med komplicerade vätskor. Alternativet till Acosense metod är att kapa röret för att stoppa in ett mätinstrument. Förutom dyra produktionsstopp varje gång ett instrument ska bytas eller rengöras är det riskabelt för dem som ska utföra ingreppet. Instrument som kommer i kontakt med vätskan slits dessutom fortare.

Stiftelsen SKAPA delar sedan 1986 ut landets största innovationspris i Alfred Nobels minne. Bakom stiftelsen står Stockholmsmässan och Svenska Uppfinnareförbundet med stöd av Almi Företagspartner AB, VINNOVA och Stiftelsen Agne Johanssons Minnesfond. Huvudsyftet med priset är att hjälpa innovatörer att utveckla sina innovationer till kommersiella produkter.

Företaget grundades: 2009
Omsättning 2011: 870 000 kronor
Anställda: 4
Almi Västs insats: Innovationslån och rådgivning



Linneá Lindau lyfter fram den kompetens som finns hos styrelsen och de externa rådgivare som Acosense samarbetar med. Deras långa erfarenhet från processindustrin har öppnat många dörrar.

Svartlut är exempel på en frätande vätska som pappersmassebruket behöver mäta på för att ta reda på när energiinnehållet är som högst. Genom att optimera förbränningen kan

bruket tjäna stora pengar. Acosense mätmetod efterfrågas också inom exempelvis kosmetikaindustrin, läkemedelsindustrin och livsmedelsindustrin där man av hygieniska skäl inte vill komma i kontakt med olika vätskor som flödar i rören.

Almi har varit med på Acosense resa från början, med såväl rådgivning som innovationslån.

– Företaget har en bra teknik som ligger i tiden. Produkten kan bland annat ge väldigt stora energibesparingar. De har varit duktiga på att sälja in pilotprojekt och har med kundernas hjälp kunna vidareutveckla sin innovation, säger Helene Öhrvall, innovationsansvarig och finansieringsrådgivare på Almi Väst.

Genom att stödja SKAPA kan Almi bidra till att synliggöra den innovationskraft som finns i Sverige. Samtidigt blir det en möjlighet för Almi att visa upp sitt utbud av tjänster.

– Det är förstås extra kul för Almi när det är en av våra egna kunder som tar hem priset. Det blir ett kvitto på att den rådgivning vi ger har betydelse.

HINATION

Solcellslampa med två funktioner



I BÖRJAN AV 2008 BÖRJADE CIVILINGENJÖREN LINDA KRONDAHL UTVECKLA EN KOMBINERAD LAMPA OCH MOBILTELEFONLADDARE SOM DRIVS AV SOLCELLER. INTRESSET FÖR HENNES PRODUKT ÖKAR STÄNDIGT.

Marknaden är i första hand fattiga länder, där solcellslampan underlättar för människor som inte har tillgång till elektricitet. Linda och hennes kollega Kristina Linhardt har börjat bearbeta hjälporganisationer i Afrika som har användning av solcellslampa i sitt arbete. Men det finns även en marknad för människor på resande fot, friluftsmänniskor, klättrare, vandrare med flera.

Tio timmars laddning i solen ger fullt batteri för tre iPhones. Vilket i Afrika, där HiNation AB främst fokuserat sina marknadsinsatser genom lokala partners, ger laddning för cirka tio mobiltelefoner och 20 timmars belysning för en lampa motsvarande 20–25 watt.

Lampan började på allvar säljas under 2010 och Lindas produkt omsatte omkring en miljon kronor under 2012. I dag arbetar fyra heltidsanställda på HiNation.

– Men priset är fortfarande ett problem för försäljningen i Afrika. 1 200 kronor plus moms, som lampan kostar vid köp av enstaka exemplar, är oerhört mycket pengar för många människor i Afrika. Hination har fått stöd av Almi Stockholm Sörmland.

NORTHERN MINING PRODUCTS

BERGBULT MED VÄRLDSPOTENTIAL

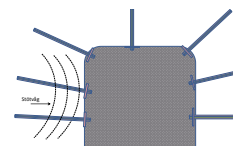
DEN VÄLKÄNDA SWELLEXBULTEN HAR ANVÄNTS I DRYGT 30 ÅR INOM GRUVINDUSTRIN. NYLIGEN UTVECKLADES EN BETYDLIGT STARKARE OCH SÄKRARE BERGBULT UTIFRÅN DEN GAMLA BULTEN.

– Bergbulten, som jag och Håkan Krekula utvecklat, har egenskaper som överträffar dagens bergbultar. Förutom att den är starkare och säkrare klarar den korrosion bättre än tidigare, berättar Leif Eriksson, vd för Northern Mining Products AB.

Ett viktigt argument är förstås också att den expanderbara bergbulten inte kostar mer än den gamla beprövade bulten. Bulten har genom sina goda egenskaper goda chanser att nå framgång på världsmarknaden inom den just nu mycket expansiva gruvindustrin.

– Vår idé finns på bultens insida, där vi har gjort den elastisk, vilket betyder att bulten fångar upp krafterna när sprickor uppstår efter rörelser i berget.

Leif och Håkan söker nu efter samarbetspartners för tillverkning av bultar. Under utvecklingen av produkten har arbetet delvis finansierats genom Almi. De har även fått rådgivning och hjälp av Almi Nord.



GEOSIGNAGE SVERIGE AB

Kommunikation till folk på resande fot



Idén till GeoSignages mjukvara föddes efter att företagets grundare och vd Johan Posse, irriterade sig på dålig kommunikation inom kollektivtrafiken.

– Jag kunde få all information via min smartphone, men varför kunde jag inte få det på en skärm när jag till exempel åkte buss? säger Johan.

År 2010 tog Johan uppehåll från sina studier i teknisk fysik i Lund, för att tillsammans med några studiekamrater utveckla mjukvaran som i dag ligger till grund för GeoSignages system.

GeoSignage är ett så kallat Content Management System (CMS) för kollektivtrafiken. Eller lite enklare uttryckt – ett publiceringsverktyg som ger trafik- och mediabolag möjlighet att kommunicera med resenärerna på ett rationellt sätt och

ge rätt information vid rätt tidpunkt.

– Med vårt system går det att integrera flera olika typer av information, som till exempel trafikstörningar, nyheter, reklam och underhållning. Framför allt kan man på ett enkelt sätt bestämma var och när informationen visas på bildskärmar.

Bland företagets potentiella kunder finns aktörer inom kollektivtrafiken, både huvudmän och operatörer och mediabolag. Parallellt med den svenska marknaden kommer GeoSignage inleda säljprocesser i flera europeiska länder.

Geosignage har fått stöd av Almi Skåne.



ELINNOVATION (SAFIRE)

Framtidens brandvarnare



Varje år dör drygt 100 personer i bränder i Sverige. En siffra som uppfinnaren och utvecklingsingenjören Elin Olsson hade i åtanke när hon utvecklade brandvarnaren Safire. Elin Olssons utmaning var att skapa en brandvarnare som skiljer sig från mängden. Några viktiga skillnader mellan Safire och andra brandvarnare är Safires förenklade upphängning och att den är nätdriven. Det är också ett mervärde att brandvarnaren genom sin konstruktion får dold design.

Safire började som ett examensarbete när Elin kom på att slå ihop två produkter till en – det vill säga brandvarnare med eluttag och takdoslock. Sedan 2010 har hon sitt kontor i Science Park i Halm-



stad där hon driver företaget Elinnovation AB.

Från Almi Halland har Elin vid några tillfällen fått förstudiemedel och innovationslån till patentansökning och arbete och tillverkning av prototyp med mera.

– Utan förstudiemedel hade det antagligen bara blivit en idé som hamnat i byrålådan. Genom pengarna fick jag också en bekräftelse på att marknaden efterfrågar min produkt, säger Elin.

Inför kommersialiseringen av brandvarnaren letar Elin nu finansierare parallellt med att hennes uppfinning ska certifieras. Hon lägger även tid på att få igång ett samarbete med tillverkare.

Elins närmaste plan är att skapa efterfrågan genom att få ut produkten i större varuhus.

– Jag vill förstås också få ut Safire i butiker där elektriker handlar.

»Utan förstudiemedel hade det antagligen bara blivit en idé som hamnat i byrålådan. Genom pengarna fick jag också en bekräftelse på att marknaden efterfrågar min produkt.«

TRIALBEE AB

E-TJÄNST SOM LIGGER I TIDEN

E-HÄLSOBOLAGET TRIALBEE HAR UTVECKLAT EN TJÄNST FÖR ATT IDENTIFIERA OCH REKRITERA PATIENTER TILL KLINISKA STUDIER AV NYA LÄKEMEDEL VIA INTERNET OCH SOCIALA MEDIER. FÖRETAGET STARTADES I LUND 2010 AV JONAS BILLING OCH TRIALBEES VD TOBIAS FOLKESSON.

Företagets tjänst ligger i tiden eftersom marknaden för e-rekruterings-tjänster och bemanning av kliniska studier väntas öka kraftigt som en följd av ökad rationalisering inom läkemedelsbranschen. I takt med det ökar läkemedelsföretagens behov av frivilliga deltagare i medicinska studier. En trend som också talar för Trialbees system är att behoven av flera stora och mer komplexa globala studier växer.

Den senaste tiden har Trialbee sett ett ökat intresse av sin tjänst från europeiska läkemedels- och biomedicinföretag. Trialbee har en dialog med flera av företagen.

Trialbees verksamhet har bland annat finansierats genom lån från Almi Skåne. Hösten 2012 togs ett viktigt steg för företagets framtid när Industrifonden investerade fem miljoner kronor i verksamheten.

SVENSK CELLARMERING FABRIK AB (CELLFAB)

UNIK ARMERING FÖR BETONG

SVENSK CELLARMERING FABRIK AB (CELLFAB) HAR TAGIT FRAM EN NY TYP AV BYGGKOMPONENT. EN UNIK ARMERING FÖR BETONG, ASFALT ETCETERA.

– Vår målsättning med produkten är att effektivisera byggandet, men också att förbättra arbetsmiljön, berättar CELLFABs vd, Kiano Mottaghian.

Produktens konstruktion ger ökad tidsvinst som förstås ökar produktiviteten. Men det absolut viktigaste är de ergonomiska fördelarna som uppstår eftersom flera manuella processer försvinner. Produkten behöver varken bockas eller najas (ståltråd som binds ihop av två material). Och den kan formas för hand, verktyg behövs alltså inte. Cellarmeringen är slitstark, tål hög belastning och det går åt mindre material än när traditionella komponenter används.

Innovatören Johan Persson bildade företaget 2011. Verksamheten bedrivs utanför Luleå och i Stockholm.

Johan och Kiano jobbar nu tillsammans med att utveckla, produktifiera samt marknadsföra cellarmeringen inom olika applikationsområden.

I slutet av 2012 verifierade CELLFAB två applikationer. Nästa utmaning är att lösa produktionen och distributionen av produkterna. Då öppnar sig helt nya möjligheter för CELLFAB, på både en svensk marknad och en världsmarknad.

Cellfab har fått stöd av Almi Skåne.





»Det är individer med öga för affären och förmåga att skapa framgångsrika team som skapar tillväxtföretag.«

MARIE AHLGREN



INGEN TILLVÄXT UTAN ENTRE- PRENÖRSKAP

Entreprenörskap är en förutsättning för tillväxt, menar Marie Ahlgren, affärsområdeschef Rådgivning. Vi kan vara mycket duktiga på forskning och utveckling och vi kan utveckla nya affärsmodeller. Men utan ett gott entreprenörskap blir det inga tillväxtföretag. Det krävs individer med drivkraft, med förmåga att bygga team och att göra affärer. Entreprenörskapet utvecklas under resan och det är sällan den första affärsmodellen som flyger.

När entreprenören är närvarande, och hittar tillfällena för möten med kunder, leverantörer och partners går det att se möjligheter där kanske ingen annan ännu har sett dem. Det är extremt viktigt att hålla fokus på affären, kunderna och deras behov och samtidigt ha stenkoll på budgeten och vad som driver lönsamheten.

– En framgångsrik entreprenör tar kontrollerbara risker. Osäkerhet ger försiktighet och i ett osäkert marknadsförhållande fyller Almis rådgivningstjänster en extra betydelsefull roll. Tillgång till ett neutralt bollplank är viktigt när man ska göra en satsning, säger Marie.

Ökad efterfrågan på Almis rådgivning

Under 2012 hade Almi 16 500 rådgivningskunder vilket är en ökning med sju procent jämfört med föregående år.

– Utmärkande för 2012 är att skillnaderna mellan regionerna accentueras samtidigt som efterfrågan på rådgivning i samband med ägarskifte ökar i hela landet.

Almis seminarieverksamhet är omfattande med 31 000 deltagare under 2012. Seminarierna tar utgångspunkt i företagarnas aktuella behov. Under 2012 har ett webbaserat system utvecklats som kommer att marknadsföra koncernens totala utbud av seminarier på ett enhetligt sätt och möjliggöra lärande mellan regionerna.

Hög andel externa resurser i rådgivningen

Över hälften av Almis rådgivningstjänster levereras av externa resurser i form av underkonsulter och mentorer. Därutöver är Almi den enskilt största förmedlaren av regionernas, Vinnovas och Tillväxtverkets checkar som riktar sig till små och medelstora företag. Riktade checkar kan vara ett bra sätt att stödja enskilda företagare med specialistkompetens. Samtidigt finns vissa problemställningar som bör belysas.

– Checkar bör ta utgångspunkt i en helhetsyn på företagets behov och föregås av en behovsanalys som ser bredare än till det enskilda projektet, säger Marie. Det är också viktigt att ta hänsyn till samtliga kostnader som är förknippade med att tillhandhålla ett checksystem. Om checkbeloppet är för litet blir kostnaden mycket hög relativt önskad effekt.

Andelen kvinnor ökar

Regeringens satsning på kvinnors företagande och innovationer har resulterat i flera särskilda satsningar inom Almis verksamhet. Under 2012 var 44 procent av kunderna i rådgivningen kvinnor. Projektet Köpa företag har som mål att få fler kvinnor att köpa och överta befintliga företag.

– Det finns många fördelar med att ta över ett befintligt företag. För de som gör slag i saken kan Almi stödja med både rådgivning och finansiering. Totalt sett så ökar andelen kvinnor som startar och driver företag i Sverige, glädjande nog. Riktade initiativ mot kvinnor ger bra resultat, säger Marie.

Regionala aktiviteter

I Almi-koncernen drivs många regionala aktiviteter, ofta med finansiellt stöd från regionala offentliga aktörer eller från EU. Några exempel på det är:

Globala rummet som drivs i Jämtland och Västernorrland. Det är ett nätverk för exportchefer som vill utveckla företagets internationella verksamhet och en mötesplats för reflektion, idéutbyte och ömsesidig rådgivning kring konkreta utmaningar och frågeställningar.

FÖM i Östergötland med flera regioner tillhandahåller en företagscoach som ger nya perspektiv och är en oberoende diskussionspartner med fokus på företagets utveckling. Möten sker regelbundet under minst sex månader och man jobbar tillsammans med företagets mål på längre sikt.

Våga Växa Vinna är ett projekt som drivs i Jönköping och på Gotland. Insatserna riktar på hela kedjan från idé och innovationsutveckling, via nyföretagande till internationalisering. Att stärka hållbart entreprenörskap och nyföretagande med särskild prioritering på ungdomar, kvinnor och invandrare är en viktig del av projektet.

– De regionala projekten sker ofta i samarbete med regionala partners och är ett bra komplement till Almis nationella satsningar. På så sätt optimerar vi Almis regionala och nationella organisation, säger Marie.

Samordning av strukturfonderna

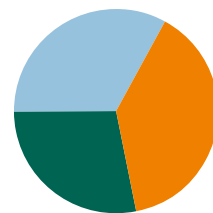
EU-medel är viktiga för att finansiera insatser till små och medelstora företag. Nu står vi inför en ny finansieringsperiod 2014–2020. Rent formellt är det regionerna som ansöker, organiserat efter EUs så kallade NUTS-regioner. Därefter kan Almi ansöka hos regionen.

– Min roll är att samordna Almi inom det här området. Det är viktigt att vi inte försitter tillfället att få EU-medel arbeta för Svenska företag, säger Marie.

»En framgångsrik entreprenör tar kontrollerbara risker. Osäkerhet ger försiktighet och i ett osäkert marknadsläge fyller Almis rådgivningstjänster en extra betydelsefull roll.«

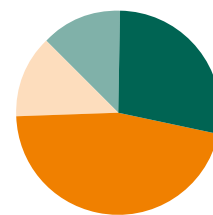
4 562

FÖRETAG STARTADES GENOM ALMI 2012



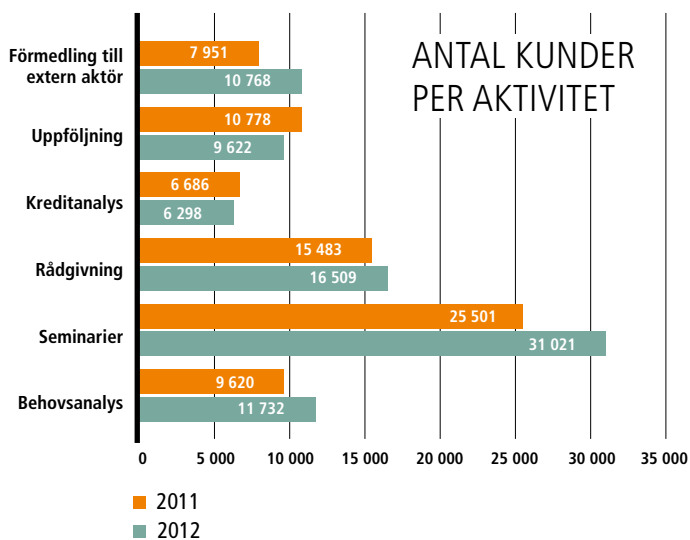
Fördelning av rådgivningstid, internt/externt

■ Almi-rådgivare, 39 %
■ Externa underkonsulter, 28 %
■ Externa mentorer, 33 %



Fördelning av antal kunderbjudanden

■ Innovation, 28 %
■ Nyföretagande, 46 %
■ Övrig rådgivning, 13 %
■ Mentorskap, 13 %

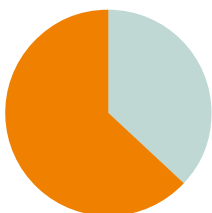


»Det krävs individer med drivkraft, med förmåga att bygga team och att göra affärer. Entreprenörskapet utvecklas under resan och det är sällan den första affärsmodellen som flyger.«

RÅDGIVNING FÖRDELAT PÅ KÖN & BRANSCH, ANTAL KUNDER

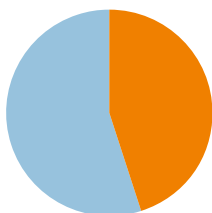
ANDEL NYSTARTADE FÖRETAG GENOM ALMIS NYFÖRETAGAR-RÅDGIVNING

ANDEL KVINNOR

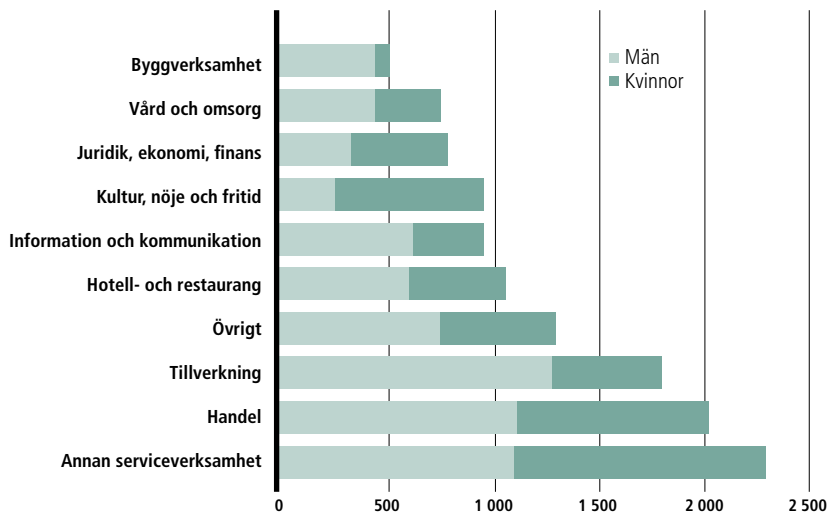


Män, 63 %
 Kvinnor, 37 %

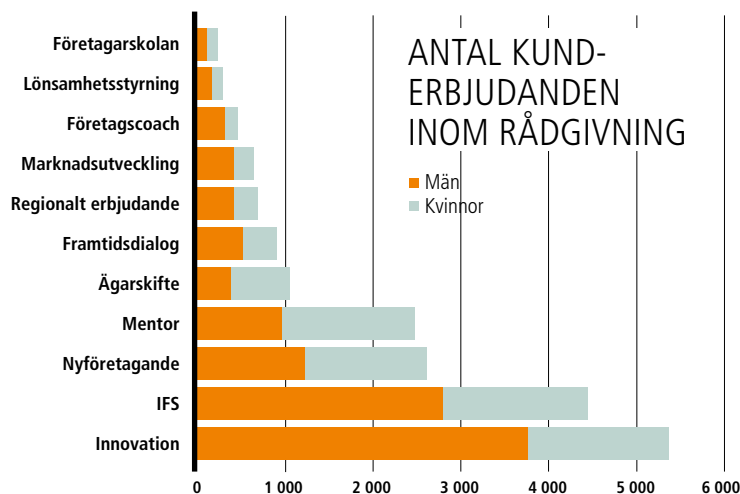
ANDEL MED UTLÄNDSK BAKGRUND



Utländsk bakgrund, 45 %
 Svensk bakgrund, 55 %



16 509 KUNDER FICK RÅDGIVNING



MENTOR-PROGRAM

ger fler konkurrenskraftiga företag

Världens största mentorprogram rönt stora framgångar på flera plan. Återigen bekräftades att programmet fungerar mycket bra som en mäklarfunktion mellan näringsliv och företag i en uppstartsfas och etablerade företag som vill växa.

Under året spenderade 1 600 mentorpar i genomsnitt cirka 50 timmar med varandra. Det betyder att 80 000 rådgivningstimmar iscensattes mellan mentorer och adepter. Den största nyttan med programmet är att ge företagarna goda förutsättningar att arbeta strategiskt och nå sina mål. Några direkta effekter av detta är att både företagen och företagen som deltar i programmet utvecklas snabbare genom att korta sina beslutsprocesser och undvika onödiga misstag.

– Almis roll i detta sammanhang är att vara marknadskompletterande, enligt den mening som att vi öppnar upp inställningen hos företagarna att ta till sig extern kompetens, konstaterar Almis nationelle projektledare, Jimmy Pervik.

Han menar också att många av de företagare som utnyttjar Almis mentorskapsprogram ser stora fördelar med att ta till sig nyttan av att använda extern kompetens.

– Det innebär att de upplever att det är enklare att ta steget och betala för det om de framöver får behov av att utveckla sitt före-

tag. Merparten av dessa företag skulle inte anlita extern kompetens om inte Almi hade erbjudit dem det genom detta initiativ.

Det är också värt att nämna att mentorskapsprogrammet är rikstäckande och helt ideellt. Under 2012 förstärkte mentorskapsprogrammet sin betydelse mot de olika målgrupperna genom namnbyte, från Mentor eget företag till Mentor starta företag, Mentor utveckla företag och Mentor export.

Nytt för 2012 är att Mentor starta företag har upphandlats, tidigare drevs det enbart av Nyföretagarcentrum Sverige. Efter upphandlingen tillkom Nyföretagarcentrum Göteborg och Hansa/Humanu Utbildning.

Under våren 2012 förstärkte Almi mentorskapsprogrammet genom att arrangera en egen träff med alla samarbetspartners.

– Det gav oss möjlighet att diskutera olika frågor och byta erfarenheter etcetera. Det var mycket givande och vi kommer fortsätta med det under 2013.

Vid prisutdelningen Årets mentor 2012 delade näringsminister Annie Lööf ut priset till Monica Äijä Lenndin, som prisades för Årets mentor för befintliga företag 2012. Några effekter av det lyckade mentorskapet är att hennes adept Anita Gebhard, ökat omsättningen och breddat sin marknad i företaget Lapland Lodge, som erbjuder Bed & Breakfast i Arvidsjaur.



MENTORSKAPSPROGRAMMET DELAS UPP I TRE OMRÅDEN

- Mentor starta företag
- Mentor utveckla företag
- Mentor export

UNDER 2013 SKER DESSUTOM SÄRSKILDA SATSNINGAR INOM

- Företag som drivs av kvinnor
- Företagare med utländsk bakgrund med fokus på import och/eller export
- Exportmentor med inriktning mot livsmedel



Almis mentorsprogram skördar framgångar över hela Sverige. Det senaste exemplet är samarbetet mellan Monica Äijä Lenndin, Årets mentor för befintliga företag 2012 och adepten Anita Gebhard, som driver Lapland Lodge – Bed & Breakfast i Arvidsjaur.



ÅRETS MENTOR

Lapland Lodge vidgar vyerna

Några effekter av Almis lyckade mentorskap är att Lapland Lodges omsättning ökat och att företagets marknad nu är på väg att breddas.

– Jag ser mig själv som en möjliggörare och det är förstås hedrande att få en bekräftelse på att jag kan göra skillnad och får se en människa växa och göra framsteg, konstaterar Monica, Almi Nord.

För Monica handlar mötet mellan mentor och adept om att skratta, att dela med sig av kunskap, erfarenheter och nätverk så adepterna snabbare når fram till resultat.

Viktigt med kontaktnät

Adepten Anitas främsta behov var att träffa någon som kan turistbranschen och har ett stort kontaktnät i näringslivet.

– Viktigt för mig eftersom jag behövde större insyn i hur branschen fungerar i norra Sverige, menar Anita.

Almi gjorde en riktigt bra matchning. Monica var rätt mentor, resultatbenägen, har ett stort kontaktnät och erfarenhet inom turism i drygt 20 år.

Vid deras möten som pågick under cirka ett års tid, blandades specifika temafrågor med spontana funderingar och konkreta frågor som till exempel att få bättre uppföljning på verksamheten löstes.

Järnkoll på Tyskland

Anita har koll på den tyska marknaden och vet vilka behov tyska turister har. Och vintertid är hotellet oftast fullbelagt. Anita ville utöka sommarsäsongen med fler hotellgäster på Lapland Lodge. För att höja intresset tittade Anita och Monica tillsammans på paketering av nya aktiviteter under lågsäsongen.

– Det är ingenting som löser sig över en natt, men det är ett långsiktigt mål att vi ska kunna utöka sommarsäsongen, säger Anita.

Adepten vill utvecklas

Anita har ingen tidigare erfarenhet av företagande, men hon tyckte ändå att det kändes naturligt att starta företag. Att de hamnade i Arvidsjaur var egentligen en slump, eller snarare kärleken till naturen och skoterkörning. Efter att ha köpt ett stort hus dit många tyska vänner kom på besök föddes idén att starta Bed & Breakfast.

– Mötet mellan mentor och adept handlar mycket om att adepten vill utvecklas. Det har Anita verkligen gjort och det är förstås kul att jag har kunnat bidra till att hon nu leder sitt företag med en annan trygghet, säger Monica.

Lapland Lodge kommer att byggas ut med 10–12 nya rum och en konferensdel. Planer som förhoppningsvis ska ge Anita en fortsatt positiv skjuts i sitt företagsbygge.

SKOGSRO

Skogsro ger ungdomarna en andra chans



Företaget grundades: 2000

Antal anställda: 7 tillsvidareanställda, 4 visstidsanställda, 4 timvikarier

Omsättning 2012: 8,4 miljoner kronor

Almi Nords insats: Företagslån



Malin Åberg började som föreståndare på behandlingshemmet Skogsro och fick ett år senare möjligheten att köpa verksamheten. Med stöd från banken och Almi skrev hon på kontraktet förra sommaren. Såväl det ekonomiska resultatet som Skandinavisk Sjukvårdsinformations kvalitetsindex visar att hon har lyckats bra. Skogsro utanför Sorsele i Västerbottens län har i flera år rankats som ett av de bästa HVB-hemmen i Sverige. Hit välkomnas ungdomar i behov av vård och behandling, placerade av socialtjänsten.

Malin är utbildad socionom och har tidigare arbetat som socialsekreterare, behandlingsassistent och som verksamhetschef på ett boende för ensamkommande flyktingbarn. Att driva eget var inget hon hade tänkt på förrän frågan kom från det tidigare ägarparet.

För att kunna ta över verksamheten behövde Malin komplettera ett banklån med lån hos Almi.

– Jag upplevde det som om kontakten mellan banken och Almi var väldigt bra och jag behövde inte dra alla saker två gånger. Det var smidigt.

Robert Olofsson, finansieringsrådgivare på Almi har varit Malins kontaktperson.

– Utgångsläget var perfekt. Ett välmående företag med ett ägarpar som var noga med vem som skulle ta över. Malin hade redan under ett års tid varit ansiktet utåt och haft ansvaret för själva verksamheten. Vi visste att hon var duktig och uppskattad av alla som hade med henne att göra.

Skogsro tar emot 13–18-åriga ungdomar med sociala/psykosociala problem, relationsproblem, lättare kriminalitet och neuropsykiatriska diagnoser som ADHD och Aspberger. Sedan Malin blev ägare har antalet platser utökats från sju till åtta efter ansökan och beslut hos Socialstyrelsen. Numera erbjuds också de myndiga ungdomarna utslussning till träningslägenhet i Sorsele där stödperson finns att tillgå ett par gånger i veckan.

Eftersom Malin, 31 år, fick sitt första barn i samband med övertagandet av Skogsro anställde hon strax därpå en föreståndare. I arbetet ingår förstås flera utmaningar och det är stor trygg-

het för mig att veta att personalen har den utbildning som behövs och en bred erfarenhet i yrket.

Skogsro har ett väl upparbetat samarbete med kommunerna i närområdet. Trots detta upplever Malin att det är en osäker marknad.

– Helt plötsligt kan det vara tre ungdomar som flyttar av olika skäl, det går absolut inte att räkna med att ha full beläggning hela tiden.

I genomsnitt stannar varje ungdom strax under ett år. Under tiden erbjuder Skogsro en individuell behandlingsplan i en trygg och hemmaliknande miljö med ärlighet, mycket humor och stabila vuxna. Ambitionen är att ungdomarna åker därifrån med framtidstro och förutsättningar för ett bra liv.

– Malin är ett föredöme som ung entreprenör. Hon ber om hjälp när hon behöver istället för att försöka klara av allt själv. Tillsammans med en stark inre drivkraft och en förmåga att bygga nätverk har hon alla chanser att lyckas, säger Robert Olofsson.

STARTA EGET – KÖP ETT BEFINTLIGT FÖRETAG

Att öka kvinnors intresse att ta över livskraftiga företag som annars skulle läggas ner är målet med ett regeringsuppdrag som påbörjades 2011. Genom seminarier, informationsträffar och rådgivning fångas affärsinriktade kvinnor upp av Almi-bolag över hela landet. Nästan var sjätte lån av Almis utlåning gick till företagsförvärv under 2012. En dryg tredjedel av dessa gick till företag som togs över av en kvinna, ungefär 200 företag med en Almi-finansiering på nästan 100 miljoner kronor.

– För många kvinnor är ett förvärv ett utmärkt alternativ till att starta eget, säger Marie Ahlgren, chef för Affärsrådgivningen hos Almi.

STORT INTRESSE

Intresset att få veta mer om företagsöverlåtelser har varit stort över hela landet. Tusentals har besökt Almis arrangemang; informationsmöten, fördjupande seminarier samt helginternat på mindre orter. Dessa har ofta skett i samarbete med banker, revisions- och

juristbyråer samt företagsförmedlingar. Även kommunernas näringslivsenheter har aktivt medverkat. Kvinnor som tagit över företag har också medverkat och delat med sig av sina erfarenheter.

Att många livskraftiga företag med god lönsamhet och bra marknadsförutsättningar riskerar att läggas ner när ägaren inte kan finna en efterträdare har uppmärksammats av media. Cirka 30 artiklar kopplade till Almis aktiviteter har publicerats under 2012.

FORSS WEBSERVICE

28 år och företagare mer än halva livet

REDAN SOM 13-ÅRING DROG MATTIAS FORSS IGÅNG SIN IT-RÖRELSE PÅ HOBBYNIVÅ. NU HAR HAN HUNNIT FYLLA 28 ÅR OCH FORSS WEBSERVICE AB I KATRINEHOLM ÄR ETT MYCKET FRAMGÅNGSRIKT FÖRETAG MED FÖRSÄLJNING ÖVER HELA SVERIGE. AFFÄRSIDÉN ÄR ATT ÖKA KUNDERNAS LÖNSAMHET MED HJÄLP AV IT, VARE SIG DET GÄLLER DRIFTSTJÄNSTER, WEBBPRODUKTER ELLER DATORTEKNIK, SOM ÄR DE TRE VERKSAMHETSGRENARNA.



En milstolpe för Forss Webservice var 2005, när det var dags att flytta från källarutrymmet till en kontorslokal med marknadsmissiga hyresvillkor och samtidigt anställa mer personal. Inte långt därefter kontaktades Mattias av Almi med erbjudande om att delta i ett EU-projekt kring lönsamhetsstyrning.

– Det blev brytpunkten i mitt professionella liv. För första gången lärde jag mig om bolagsstyrning samtidigt som jag fick bättre förståelse för resultat- och balansräkning. Tillsammans med Almi jobbade vi med likviditetsbudget och debiteringsgrad per anställd och tittade på hur lagret borde se ut. Det var väldigt nyttigt. Innan hade vi bara kört på.

Lars Ullbors, affärsrådgivare på Almi är imponerad av Mattias och gänget som jobbar med honom.

– Det är ett härligt exempel på unga, kreativa, intelligenta killar och tjejer. Mattias plockar sin personal direkt från de svåraste linjerna på gymnasiet och för att försäkra sig om att de ligger i framkant kostar han kontinuerligt på dem fina utbildningar.

När Forss Webservice återigen växte ur sina lokaler bestämde sig Mattias för att bygga en egen fastighet med butiklokal. Från Almi fick han råd om hur han skulle förbereda sig inför bankmötet. Det gick vägen och Almi bidrog också till att förverkliga planerna. Mindre än ett år senare hade Mattias redan betalt av Almi-lånet.

– Flera gånger på vägen har jag fått goda råd av Almi. Lars sitter på erfarenheten och vi slipper gå på minorna. Det är fantastiskt.

Lars var också engagerad häromåret när Mattias gjorde om företagsstrukturen till ett holdingbolag som äger fastig-

.....
Företaget grundades:
1998
.....
Omsättning 2012:
8 miljoner kronor
.....
Anställda: 7, samt inhyrda
underkonsulter och projekt-
anställda
.....
Almi Stockholm Sörmlands
insats: Rådgivning genom
EU-projektet Företagspartner
Öst, ekonomistyrningsprojekt,
bildande av ledningsgrupp
och lönsamhetsstyrning.
.....
Företagslån
.....



heten och verksamheten i var sitt bolag. I fjol fick Almi uppdraget att på konsultbasis bygga upp en ledningsgrupp och arbeta ytterligare med lönsamhetsstyrning.

– Lars är med och utvecklar, inte bara mig som ägare utan hela företagsledningen. Vi träffas en gång i månaden och får input om allt som är värt veta. Nu är vi mer lönsamma än någonsin.

Mattias uppskattar kontinuiteten, att ha fått träffa samma person på Almi under en sexårsperiod.

– Lars har lärt känna oss och ger bra råd utifrån det.

Fokus ligger nu på att fortsätta utveckla företagets tre verksamhetsgrenar och göra dem mer självständiga. Att växa varje gren med 1–3 personer är något som Mattias funderar på. För att bättra på siffrorna ytterligare har Forss Webservice nyligen fått sin första försäljningschef.

– Geografiskt, storleksmässigt och branschmässigt har vi en bra spridning på våra 1500 kunder, men de får gärna bli fler.

Att Forss Webservice har tre typer av intäkter, nämligen abonnemang, arvoden och produktförsäljning, är förstås positivt, framhåller Lars Ullbors.

Genom åren är det många unga från Katrineholm som haft sitt första jobb på Forss Webservice.

– En hel del har sedan gått vidare och startat eget och då har vi tipsat om Almi. Vi är delägare och aktiva i dialogen med en gymnasieskola som har IT-utbildningar. Det är en fördel när vi behöver rekrytera.

Mattias är även engagerad i styrelsen för organisationen Företagarna Katrineholm Flen Vingåker.

APOVET

Distanshandel med djurläkemedel vinner mark

Redan innan apoteksmonopolet föll 2009 var affärsplanerna klara. Nyföretagarrådgivning hade Gabriella Sander fått genom Almi. Samma år startade hon Apovet AB, en distanshandel för djurläkemedel för både djurägare och veterinärer. Och i fjol utsågs företaget till Årets vinnare i Tillväxtligan av Almi Gotland.

– Jag är verkligen imponerad av Gabriellas entreprenörresa. Det är roligt att få hjälpa någon med så gedigen kompetens och som verkligen brinner för sin idé, säger Elisabeth Kalkhäll, vd Almi Gotland.

Gabriella har ett förflutet som affärsområdesansvarig för djurläkemedel på Apoteket AB. När avregleringen var på gång insåg hon att här öppnade sig nya möjligheter för bättre kundservice.

– Jag visste att det redan under monopoltiden var svårt för apoteken att ha ett brett sortiment av djurläkemedel i lager. Det skulle inte bli lättare när det blev fler småapotek på marknaden, säger Gabriella Sander, vd, grundare och huvudägare i Apovet.

Apovets affärsmodell som Gabriella presenterade för Almi var att ha ett enda stort lager varifrån alla order packas och distribueras. Veterinärer kan använda Apovets IT-tjänst för att förskriva e-recept och köpa läkemedel till kliniken. Djurägarna kan beställa sina varor via dator, fax eller telefon och får dem i brevlådan nästa dag.

– Det var ett helt nytt sätt att lösa logistiken för djurläkemedel. Och det var perfekt timing. Att från början få med sig veterinärerna var också ett snilledrag, säger Elisabeth.

För att komma igång krävdes tillstånd från Läkemedelsverket, samtidigt som det gällde att få ett avancerat IT-system på plats. Lagret måste finnas på fastlandet för att garantera en fungerande distribution, bestämde Gabriella.

– I augusti 2010 skickade vi iväg våra första leveranser. Det betydde väldigt mycket för oss att Strömsholms regiondjursjukhus direkt visade förtroende för oss.

Apovets styrka är den stora tillgängligheten av varor, snabb leverans, hög servicegrad kombinerat med kunskap. I Falkenberg finns lager och kundtjänst, bemannad av specialutbil-

dade farmaceuter. En förutsättning för att få driva apotek är att kunna erbjuda adekvat rådgivning.

– Med ett centrallager har vi större möjlighet än andra apotek att ha ett brett sortiment och stora volymer. Hos oss kan man beställa läkemedel till en hel besättning och få det levererat nästa dag. För en lantbrukare är det också mycket värt att slippa använda sin arbetstid för att åka till apoteket.

Apovetskickar oftast sina försändelser med varubrev som delas ut dagen därpå över hela landet. Veterinärkliniker och större djursjukhus lägger regelbundna beställningar som levereras i form av paket eller pall. I södra Sverige kör Apovet ut varorna med egna bilar. Målet är att fortsätta ta fler marknadsandelar genom att erbjuda bättre service, priser och kompetens än övriga apoteksaktörer.

Nyligen har Apovet fått produktutvecklingsstöd från Tillväxtverket efter tillstyrkande av Almi. Pengarna ska användas för att utveckla ett IT-system som förenklar varupåfyllnaden för kunderna.

– Från början fick vi hjälp av Almi att bedöma avtalsförslag från olika riskkapitalbolag. Vi har också fått bra rådgivning kring finansieringen och vi vet att Almi finns där om vi skulle behöva ytterligare medel. För ett företag i uppstartsfasen är det en trygghet att få rådgivning av en oberoende part som inte har något egenintresse och som dessutom är mycket erfaren och kompetent, säger Gabriella.



.....
Företaget grundades:
2009

.....
Omsättning 2012:
47,2 miljoner kronor

.....
Anställda: 9

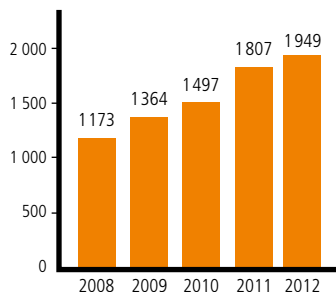
.....
Almi Gotlands insats:
Nyföretagarrådgivning,
produktutvecklingsmedel
via Tillväxtverket



INVANDRARFÖRETAGEN FORTSÄTTER ATT ÖKA

Var femte företag som startas i Sverige startas av en person med utländsk bakgrund. Under 2011 kunde man se att antal nystartade företag inom IFS Rådgivning ökat markant. En ökning som fortsatt även under föregående år. Sverige behöver fler företag som skapar fler jobb möjligheter och därmed ökar tillväxten i vårt land.

ANTAL NYSTARTADE FÖRETAG GENOM IFS RÅDGIVNING



IFS RÅDGIVNING

Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum startades 1996 som Internationella Företagarföreningen i Sverige. IFS vill hjälpa invandrare att starta och utveckla företag i Sverige genom att minska de svårigheter som invandrare kan ha gällande språk, nätverk och regelverk i det svenska samhället.

Under 2004 inleddes ett samarbete med Almi där målsättningen är att integrera rådgivningsverksamheten i Almi.

Idag är IFS Rådgivning ett särskilt kompetensområde inom Almi Företagspartner med ett 30-tal rådgivare i hela landet som erbjuder rådgivning på 20 olika språk.

2012 har varit ett bra år för invandrarföretagen. Genom IFS Rådgivning har antal nystartade företag av målgruppen ökat om man jämför med 2011.

– Resultatet är såklart otroligt positivt och det ökar motivationen att fortsätta sträva efter att sprida kännedomen om oss inför kommande år. Personer med utländsk bakgrund tenderar att stöta på fler hinder när det kommer till att starta företag och undersökningar som görs visar att språket, ett bristande kontaktnät och kunskapsbrist om regelverket i Sverige utgör de tydligaste barriärerna. De företag som dessa personer trots allt driver är en viktig resurs för svensk tillväxt och den hjälp som finns måste därför lyftas fram ytterligare, säger Maroun Aoun, vd IFS Rådgivning.

Sedan hösten 2011 har Almi Företagspartner aktivt drivit satsningen iK, investera i invandrarkvinnor, som också representerar en del av det glädjande resultatet av ökade företagsstarter bland kvinnor med utländskt bakgrund. iK är en satsning som drivs på uppdrag av Näringsdepartementet fram till och med 2014 och tanken är att inspirera fler kvinnor med utländsk bakgrund att våga starta och utveckla företag i Sverige.

– Sedan starten av iK har rådgivningen till kvinnor med utländsk bakgrund ökat markant. Fler kvinnor med utländsk härkomst har sökt sig till våra rådgivare runt om i landet som ett resultat av de 20 inspirationsseminarier som anordnats i Almis

regionala bolag sedan satsningens start. Att rådgivningen ökat ser vi som ett naturligt steg inför en företagsstart och förhoppningarna om att fler företag kommer att startas hos målgruppen under kommande år känns hoppfullt, fortsätter Maroun.

Inför 2013 planeras en nationell konferens i Stockholm, iKs inspirationsseminarier fortsätter och ett nytt exportprojekt kommer att ta sin början.

Inför kommande år kommer det satsas på ett mentorskapsprogram inom området import – export. Målgruppen för denna satsning är företagare med utländsk bakgrund som är verksamma i landet och som har förutsättningen och viljan att importera eller exportera. Målgruppen omfattar även företagare med utländsk bakgrund som har kompetensen och kontaktnätet i sina forna hemländer så att de själva kan agera som mentorer för små och medelstora svenska företag som vill komma in på nya marknader.

– IFS Rådgivning spelar en allt viktigare roll när fler personer börjar se möjligheten att starta företag som ett alternativ till försörjning i dessa dystra tider. Föregående års resultat är viktigt för vårt fortsatta arbete och rådgivarna ute i landet spelar en ovärderlig roll. Nu tar vi steget vidare och använder denna målgrupp som vårt nya slagskepp ute i världen för att föra ut svenska produkter och tjänster på nya marknader, avslutar Maroun.



ÅRETS NYBYGGARE

Kometkarriär i träindustrin

Uppförsbacken var brant, men Mara Maric kämpade på. Hon visste att hon hade mycket att ge. Det svåraste var två års väntan på uppehållstillstånd. Arbetsförmedlingen sa att hennes träingenjörsutbildning från forna Jugoslavien inte dög för att få jobb. Mara pluggade på rekordfart SFI (svenska för invandrare), svensk grundskola och gymnasium. Vidare till högskolan, men efter ett år fick hon nog.

– Det var ju precis samma kunskaper som jag redan hade från mitt hemland. Jag måste hitta ett träföretag och bevisa vad jag kan, tänkte jag då.

Mara ordnade en praktikplats som allt i allo på verkstadsgolvet på Orsa Lamellträ. Ledningen tyckte att hon var överkvalificerad men lät sig övertygas av hennes entusiasm. Efter sex månader var Mara ansvarig för en maskin. En tid senare arbetsledare och sedan produktionschef. När Mara efter två år i företaget blev tillfrågad om att ta vd-rollen sa hon först nej.

– Jag tyckte inte att jag hade kompetensen, men då kontrade styrelsen med frågan om vad jag ville lära mig för något.

RÖDA SIFFROR BLEV SVARTA

Mara tog 120 högskolepoäng på distans i företagsekonomi, marknadsföring, miljö, ledarskap och organisation. Stödet från kollegor och familj var avgörande för att hon till slut gick in som vd. År 2009 tog Mara över hela verksamheten. Redan år 2002 lyckades Mara vända röda siffror till svarta och de senaste fem åren har Orsa Lamellträ dubblat personalstyrkan och omsättningen. Alla investeringar i företaget

»Sverige är ett land av möjligheter, det gäller att förstå hur du kan ta vara på det. Förvänta dig inte att någon annan tar ansvar för din situation.«

har skett med hjälp av eget kapital. Allt detta har Mara klarat i en såväl konkurrensutsatt som mansdominerad bransch.

I fjol fick hon ta emot utmärkelsen Årets Nybyggare kategori Pionjär. Mara belönas för sin drivkraft, ambition och stora förmåga som företagsbyggare.

– Hon är en mycket värdig vinnare, säger IFS-rådgivaren Maria Ines Ribeiro de San Juan på Almi Gävle-Dala som har följt Maras utveckling de senaste fem åren. En bra förebild.

Maria imponeras av Maras affärsmässighet. Den höga kunskapen som hon har inom sitt område gör att hon respekteras i alla sammanhang. Maria menar också att Mara är engagerad i samhället där hon lever. Aktiv politiker med plats i två kommunala nämnder, ledamot i flera företagsstyrelser, aktiv i Svenskt Näringsliv i Dalarna samt i W7 Dalarna (7 kommuner i Dalarna som samverkar kring entreprenörskap och kvinnors kompetens) Vid sidan av sitt arbete på Orsa Lamellträ driver Mara en firma som sysslar med rådgivning och föreläsning. Dessutom är hon mentor i Almis mentorprogram sedan fem år tillbaka.

SPRÅKET ÄR EN NYCKEL

Maras råd till andra invandrare är att lära sig språket snabbt.

– För att kunna tala för dig själv måste du behärska språket. Sverige är ett land av möjligheter, det gäller att förstå hur du kan ta vara på det. Förvänta dig inte att någon annan tar ansvar för din situation.

Samtidigt vill Mara säga till svenska myndigheter och arbetsgivare att de ska våga tro på invandrare.

Med tanke på den introduktionen trodde Mara aldrig att hon skulle nå så långt som hon faktiskt har gjort idag. Hennes drivkraft är att bli ännu bättre. Och att samtidigt få dela med sig av sin kompetens genom sin egen rådgivningsfirma och i Almis regi.

– Att bli uppmärksammas för att man gör ett bra jobb och att lyftas fram som en förebild är väldigt roligt. Naturligtvis är det en stor ära att få ta emot ett pris från Ers Majestät Konungen, fast ännu finare var det att höra från mina bägge tonårsbarn att jag är deras förebild.

ORSA LAMELLTRÄ

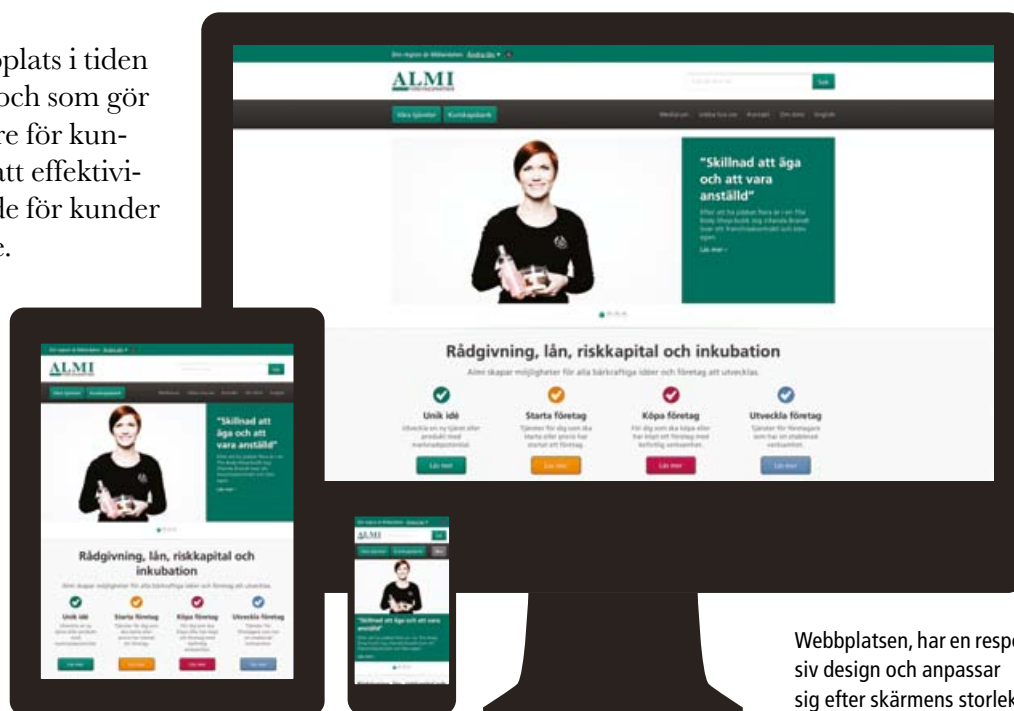
Företaget grundades: 1994

Omsättning 2011: 9,5 miljoner kronor

Anställda: antal: 5

Årets Nybyggare kategori Pionjär går till en person med utländsk bakgrund som bott i Sverige under en längre tid och som genom hårt arbete har lyckats skapa ett företag med god ekonomi och flera anställda. Företaget ska även stå för nytänkande i sin bransch. Priset är instiftat av Internationella Företagarföreningen i Sverige (IFS) och delas ut med stöd av SEB och Almi.

Nya almi.se är en webbplats i tiden med besökaren i fokus och som gör det tydligare och enklare för kunderna. Ambitionen är att effektivisera och underlätta både för kunder och för Almis rådgivare.



Webbplatsen, har en responsiv design och anpassar sig efter skärmens storlek.

Nya almi.se

– en tydlig och enkel webbplats



Almis verksamhet är regionalt baserad. Det genomsyrar också den nya webben. Med tydliga ingångar som utgår från kundens situation lotsas besökaren snabbt till de erbjudanden som finns i den region besökaren befinner sig. På erbjudandesidan finns all information om ansökan och kontakt. Här finns också länkar till kompletterande information och hur man förbereder sig inför ett första möte med en Almi-rådgivare.

Kunskapsbanken är den del av webben där vi samlat fakta, dokument, mallar och verktyg som kan vara till nytta för kunderna. Här finns alla frågor och svar samlade samt en ordlista.

Den nya webben interagerar med andra digitala kanaler som Facebook och Youtube där vi på koncerngemensamma kanaler samlar all information. En nyhet är också att webben är responsiv, det innebär att det som visas anpassas efter besökarens skärm, oavsett om det är en smartphone, surfplatta eller dataskärm.

Med nya almi.se blir det tydligare och enklare för kunderna. Ambitionen är att effektivisera och underlätta både för kunder och för Almis rådgivare, säger Lars Mårdbrant, kommunikationsdirektör.

Genom två tydliga ingångar blir det enkelt att hitta rätt.

Under varje ingång återfinns våra tjänster som är kategoriserade efter våra besökares situationer och behov. Genom denna smarta sortering är det lätt för besökaren att hitta rätt.

En länsväljare gör det enkelt för besökaren att hitta. Väljaren känner av var besökaren är och föreslår det närmaste Almi-bolaget. Självklart kan besökaren välja ett annat län också.

I Kalendarium, Aktuellt och puffar lyfter vi kommande händelser, intressanta nyheter och spännande projekt. Materialet är bolagsspecifikt medan motsvarande material på den koncerngemensamma startsidan är nationellt.

Våra kunder är vår viktigaste tillgång och det vill vi visa. Därför lyfter vi upp framgångsrika företagare på en central plats på startsidan.



VISSTE DU ATT:

- Almis webb har över 10 000 besökare i veckan.
- Omkring 10 procent av besökarna kommer via surfplatta eller smartphone.
- Närmare hälften av besökarna kommer via Google.
- Det populäraste sökordet är Affärsplan.

The screenshot shows the Almi website homepage. At the top, there's a navigation bar with 'Våra tjänster' and 'Kunskapsbank'. Below that, a search bar and a 'Sök' button. The main heading is 'Rådgivning, lån, inkubation och riskkapital i Mälardalen'. Below this, there are four service cards: 'Unik idé', 'Starta företag', 'Köpa företag', and 'Utveckla företag'. Each card has a 'Läs mer' button. In the center, there's a photo of a man holding a dog. To the right, a green box says 'Lånen är viktiga för att kunna övertyga banken'. Below the photo, there are sections for 'Aktuellt' and 'Kalendarium'. At the bottom, there are social media links for Facebook and LinkedIn, and a 'Nyhetsbrev' sign-up form. A footer contains links for 'Mediarum', 'Jobba hos oss', 'Kontakt', 'Om Almi', and 'English'.



Fr.v. Gunvor Engström, styrelseledamot stiftelsen IFS, Sharif Pakzad, näringslivschef på Sundbybergs kommun som tar emot priset, Maroun Aoun, vd IFS Rådgivning.



Jonas Hallberg, grundare och vd Tryggahem.



ALMEDALEN

Antalet besökare slog återigen nytt rekord under Almedalsveckan. Almi deltog med flera aktiviteter. I Donnerska huset höll Almi ett välbesökt seminarium på temat "Kapitalförsörjning till små och medelstora företag". Den huvudsakliga diskussionsfrågan var om det är brist på kapital och om tillgången på kapital är ett tillväxtproblem? Dessutom presenterades och diskuterades den dagsaktuella undersökningen om bankernas utlåning till företag.

Stiftelsen IFS delade ut priset till årets nybyggarkommun. Utmärkelsen går till den kommun som har visat mest och tydligt engagemang gentemot entreprenörer med invandrarbakgrund.



Mingel i Donnerska trädgården



Ovan: Fullsatt vid Almis seminarium. T.v. Annika Winsth, chefsekonom Nordea.

ALMI INVEST PORTFÖLJBOLAGSDAG

Den 17 oktober samlades ett åttiotal entreprenörer, styrelseledamöter och investerare när Almi Invest Stockholm och Östra Mellansverige bjöd in till portföljbolagsdag. Syftet var att knyta nya kontakter och hitta nya vägar för framtida utmaningar.



Årets digitala Gasell Andreas Wahlsten, Väskan.com tar emot priset av Googles sverigechef Stina Honkamäa och Lotta Edling, Dagens Industri.

GASELL

Gasellfinalen i Konserthuset i Stockholm lockade 1 500 besökare. Bland publiken syntes näringslivshöjdare, riskkapitalister och politiker, men hedersgäster var förstås alla Gasellfartsväxande entreprenörer från hela Sverige. Finalen föregås av ett antal regionala konferenser. Almi är sponsor till Gaselltävlingen.

Göran Lundwall, vd och koncernchef, Almi, talar vid en av de regionala Gasellkonferenserna.



Hög energinivå på portföljbolagsdagen.

MÄSSA

Almi deltog på Driva Eget mässan på Älvsjö-mässan i oktober.



Almis monter vid mässan Eget Företag.



Håkan Lanz inviger mässan.



Nominerade till priset "SKAPA Framtidens Innovatör".

Lång kö till tältet för audition.

UPPFINNARNA

Lördagen den 26 maj var det avslutande casting på Djurgården i Stockholm. Redan klockan nio på morgonen ringlade kön lång av förväntansfulla sökande. Tidigare hölls det auditiontillfällen även i Umeå och Jönköping. Intresset för TV4:s nya storsatsning överträffade alla förväntningar.



Andreas Uhmeier och Donnie Lygonis vid finalen av Uppfinnarna på Tekniska Museet.



Almis tält lockade många nyfikna.

ÅRETS NYBYGGARE

H.M. Konung Carl XVI Gustaf delade ut priset till Årets Nybyggare 2012 vid en ceremoni på slottet. Priset delas ut i två olika kategorier. Kategori A, delas ut till en person med utländsk bakgrund som bor i Sverige och som under kort tid och med små resurser har startat ett företag. Kategori B, går till en person med utländsk bakgrund som bott i Sverige under en längre tid och som genom hårt arbete har lyckats skapa ett tillväxtföretag som står för nytänkande i sin bransch.



H.M. Konung Carl XVI Gustaf delade ut priset till Årets Nybyggare



Fr.v. Göran Wall, affärsrådgivare, Marie Ahlgren chef affärsområde rådgivning, Billy Bergåker, vd Almi Mälardalen.



SMÅFÖRETAGSDAGARNA

Vid Småföretagsdagarna i Örebro arrangerade Almi ett seminarium om Lönsamhetsstyrning.



Vinnarna av Idéfabriken, Fr.v. Eddie Närhi, Johanna Theander, Li Riu-Xin.

IDÉFABRIKEN

Under en vecka fick nio unga och drivna entreprenörer en unik chans att jobba sida vid sida med några av Sveriges främsta företagsexperter. För att vinna tävlingen måste de färgstarka deltagarna inte bara klara företagandets stora utmaningar på kort tid, de måste även samarbeta i ett lag - och kring en gemensam idé. Bakom konceptet står Peter Setzman som utvecklat tv-serien Idéfabriken tillsammans med UR.

Att arbeta på Almi

Som medarbetare på Almi arbetar man med innovatörer och entreprenörer. De kan vara på väg att starta företag eller redan driva ett mindre alternativt medelstort företag. När kunderna vänder sig till Almi kan det gälla såväl idéer som har tillväxtpotential i tidiga faser som befintliga företag som satsar på tillväxt och expansion. Det är en dynamisk och kreativ miljö, med stora möjligheter till nätverkande och utveckling.

För att trivas på Almi stimuleras man av att arbeta för andra människors framgång och näringslivets tillväxt. Alla medarbetare är frontfigurer för varumärket och representerar vad Almi står för och kan erbjuda. Som medarbetare är man utåtriktade, tänker affärsmässigt och har ett stort engagemang för företagande. Almi kan erbjuda spännande arbetsuppgifter och inspirerande kollegor.

– Almi är en attraktiv arbetsgivare som erbjuder bra förutsättningar för medarbetare att utvecklas. Vi har en miljö där vi möter intressanta, innovativa och driftiga människor. Samtidigt är vi tydliga med vad som förväntas av våra medarbetare. Vi har en hög ambitionsnivå. Vårt mål är att rankas som en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare, säger Ingrid Kalderén, personalchef.



SABINA SCHNEGOTZKI,
FINANSIERINGSRÅDGIVARE
ALMI MÄLARDALEN

1. Hur är du som person?

Jag är social och öppen och tycker det är intressant att träffa nya människor.

Gillar att prova på nya saker och är lite äventyrlig av mig.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

Att varje dag erbjuder utmaningar att ta tag i. Den positiva responsen, när kunderna tycker att ens insats har gjort skillnad.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Att det är ett fritt och mångsidigt arbete. Att de idéer man har tas om hand om och utnyttjas och att man hela tiden utvecklas.

4. Vad är mindre bra?

Jag tycker det är synd att det vi gör på Almi fortfarande är lite anonymt, trots att vi jobbar så mycket med att få ut vårt budskap. Jag vill ju att alla ska kunna ta del av den fantastiska hjälp som Almi har att erbjuda.

5. När blir du riktigt glad?

När en kund lyckas och man känner att man varit delaktig i processen och att Almi gör skillnad.



JONAS WIKLANDER
AFFÄRSRÅDGIVARE
ALMI ÖSTERGÖTLAND

1. Hur är du som person?

Engagerad, nära till skratt, intresserad av världen i stort och smått, fascinerad av vad som händer när teori möter verklighet och tvärtom. Dessutom besatt av popmusik.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

Att känna att jag är i en miljö där jag hela tiden utvecklas, att känna att jag gör skillnad.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Den stora variationen, och att varje dag få jobba med riktiga eldsjälar – både de företagare jag träffar, och mina kollegor.

4. Vad är mindre bra?

Jag försöker väl oftast fokusera mer på lösningar än problem men det är ju till exempel alltid tråkigt att avsluta ett längre uppdrag i ett spännande företag. Som tur är kommer det alltid nya.

5. När blir du riktigt glad?

Det är en enorm kick att märka att jag bidrar till en annan persons insikt eller utveckling. Men jag kan faktiskt bli riktigt glad bara av att träffa en människa som binner 100 procent för något, oavsett om det är fridans eller polymeriska material.



MAGNUS WERNERSSON
FINANSIERINGSRÅDGIVARE
ALMI STOCKHOLM SÖRMLAND

1. Hur är du som person?
Nyfiken och social.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

Att nästan varje dag få träffa personer och företag som starkt tror på sina idéer och satsningar ger energi och är väldigt intressant. Bland dessa finns det ju företag som sticker ut lite extra och vars koncept kan innebära en reell förnyelse av svenskt näringsliv, i det stora eller det lilla. Att förhoppningsvis få se dem lyckas ger gott om motivation.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Att det är ett arbete med stort inslag av flexibilitet och variation. Det innehåller allt från kundmöten, analys och intressanta bedömningsdiskussioner till bankkontakter och nätverkande med andra tillväxtfokuserade aktörer. Jag uppskattar även bredden Almi har att erbjuda och många kunniga kollegor.

4. Vad är mindre bra?

Än så länge har jag inte sett några stora nackdelar.

5. När blir du riktigt glad?

När en entreprenör eller företag blir framgångsrika med sin satsning och stödet från Almi var en bidragande orsak till att de kunde ta steget. Privat är det största glädjeämnet min familj, en promenad i skogen med mina söner kan förgylla en hel dag.



MEHRAN TEHRANCHI
AFFÄRSRÅDGIVARE
ALMI UPPSALA

1. Hur är du som person?

Jag är en person som gillar fart, fler kunder, mer arbete, då mår jag bra. Jag känner mig nöjd när almanackan är fylld med kunder och aktiviteter. Jag gillar att umgås, speciellt med kunder som har planer inför framtiden.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

Nöjda kunder, kunder som ringer och kollar hur jag mår. Kunder som återkommer med fler affärsidér eller de som vill utveckla sin verksamhet med hjälp av oss.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Att kunna vara Almis representant ute i samhället och kunna förverkliga andras drömmar. Arbetsuppgifterna, jag känner att jag har världens bästa jobb som jag brinner för. Ett jobb som har klar målsättning, klara arbetsuppgifter och kunder som är i fokus.

4. Vad är mindre bra?

Att kunna förutspå marknaden. Kunder som påverkas av marknaden negativt utan att kunna göra någonting åt det.

5. När blir du riktigt glad?

Jag blir riktigt glad när kunden och jag är överens och vi befinner oss i samma linje under samtalen. Det betyder att vi förstått varandra. Det hela handlar om att kunna få balans i dialogen mellan kunden och rådgivaren.



MARTINA LAGO
INNOVATIONS RÅDGIVARE
ALMI KALMAR

1. Hur är du som person?

Är social, lyhörd, sprider energi och har lätt att sätta mig in i andras situationer.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

Jag blir motiverad av alla härlig människorna jag möter, de utvecklar mig och gör att jag vill vara uppdaterad för att ge de bästa råden.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Ingen dag eller kund är den andra lik, jag måste vara flexibel och det är en utmaning som jag uppskattar.

4. Vad är mindre bra?

Att man inte alltid räcker till för alla.

5. När blir du riktigt glad?

När jag ser hur mina kunder växer och utvecklas med sin uppgift och när de når framgång.



ANNA SÖDERHOLM
INVESTMENT MANAGER
ALMI INVEST

1. Hur är du som person?

Nyfiken, inlyssnande, hård men rättvis i förhandlingar.

2. Vad ger dig motivation i ditt arbete?

När det går bra för våra bolag och när vi tillsammans med entreprenörerna gör bra affärer.

3. Vad uppskattar du mest med ditt arbete?

Variationen. Ena stunden träffar jag entreprenörer som tagit fram en oerhört avancerad teknik för satellitkommunikation, i andra stunden ett bolag som designar och säljer kläder och därefter ett bolag som utvecklar molekyler till läkemedelsindustrin med hjälp av fragmentbaserad läkemedelsdesign.

4. Vad är mindre bra?

Att man aldrig får tiden att räcka till allt man skulle vilja göra.

5. När blir du riktigt glad?

När jag träffar riktigt slipade entreprenörer med imponerande bakgrunder. En del har före 30 års ålder lyckats åstadkomma sådant som de flesta människor inte förmår under hela sin livstid.

Köpi stället för att starta nytt

Uppsala. 4 500 företag kommer att läggas ner i samband med pensionering



Almi Johansson och hennes bror öppnade Agave bar på Fröningsgatan för två år sedan. De köpte en tidigare bar, vilket hade fördelen att kunderna var vana vid att det låg ett utställsläge i det hörnet.

Inom de närmaste tio åren riskerar över fyrtusen företag i Uppsala bli utslagna från den svenska ekonomin. Det beror på att många företag inte har tillräckligt med kapital för att kunna drivas vidare. Det motsvarar drygt 40 procent av alla alla arbetsplatser, och beror alltså på betydande del av näringslivet i länet.

Nu vill Almi att den som driver ett företag ska tänka på alternativet att köpa en befintligt företag i stället för att starta ett helt nytt. En anledning till detta är att många företag i Uppsala länet inte har tillräckligt med kapital för att kunna drivas vidare. Det motsvarar drygt 40 procent av alla arbetsplatser, och beror alltså på betydande del av näringslivet i länet.

Nu vill Almi att den som driver ett företag ska tänka på alternativet att köpa en befintligt företag i stället för att starta ett helt nytt. En anledning till detta är att många företag i Uppsala länet inte har tillräckligt med kapital för att kunna drivas vidare. Det motsvarar drygt 40 procent av alla arbetsplatser, och beror alltså på betydande del av näringslivet i länet.

VILKA MAN KÖPER ett företag finns en rad saker som är bra att tänka på. Som att göra en egen värdering av verksamheten och ta juridisk hjälp för att göra en bra övergång. Det kan vara smidigt att ta över en verksamhet som är i gång, där det finns lokal, inredning, kunder och ett inarbetat varumärke.

Camilla Ahlsson Almi

Kvinnligt företagande blomstrar i Åre



Marit Sundin med företaget Addwoment prisas för bästa pitchfilm. Lisen Hammarstedt och Sarah Thoren gör trendiga mustaschmycken. Äre vimlar över drifliga och kreativa kvinnliga företagare och de blir fler och fler.

Det kommer att framgå i den nya rapport över kvinnligt företagande som Företagsarna publicerar i dag på kvinnodagen, då tredje årgången av Äres kapitalmarknadsdag kör i gång på Copperhill.

Men redan på onsdagen, då Almi Företagspartner öppnade sitt permanenta kontor i Station Åre och höll öppet hus med bland andra Äres destinationsbolag, Fieldwork, Spinto och Svenska Turistföreningen som också huserar i lokalerna, kunde man se många bevis på hur Åre drar sig kreativa kvinnor som vill starta eget företag eller göra karriär inom sina intresseområden.

En uppgift för Almi på kapitalmarknadsdagarna är att vara prisvärd för Incubation Arenas tävling The Pitch där den vinnare som bäst presenterar sin affärsidé i en fem minuters lång videofilm. Eva Högdahl, vd för Almi Företagspartner Mitt, kunde dock inte låta bli att annonsera namnet på vinnaren redan på onsdagskvällen.

Passande nog blev det en kvinna, Marit Sundin från Åre. Hon har tillsammans med Hedemora verkstad utvecklat en Segway med specialtals och teknik som gör att hon kommer ut i terräng där rullstol inte fungerar.

Jag har alltid sökt ett alternativ till min rollstol, det har jag gjort mig ett helt nytt liv, mig och min familj", förklarar hon i filmen. Nu kommer hon att fortsätta utveckla den och göra den tillgänglig för andra funktionshindrade genom sitt företag Addwoment.

Marit Sundin blev fantastisk glad över priset. Men det är inte förtärlig hon utvecklar en produkt för att den saknas. År 1986 tog hon fram Sveriges första sistski, även då med samma verkstad i Hedemora.

Sarah Thoren, 21 och Lisen Hammarstedt, 22, är också på väg att bli några företagare. De gör mustaschmycken i trä och plast tillsammans med en tredje kompis, Isabella Lindbom, och Almi stöd håller de som bäst på att starta ett företag i Unibrow.

Varför mustascher?

– Det är jätterendigt, alla gillar mustascher, säger Sarah. Och faktum är att deras mycken syns mer och mer, ofta i skjejt- och snobardmiljöer där de ser till att synas. När det är sådana event i Åre ställer de upp och hjälper till och på så vis blir de mer kända.

Någon traditionell marknadsföring har de hittills inte behövt göra. I SFTS kontor har Anna Wilén klarat både platsen, närmast först med utskikt över både alpina arenan och slalombacken. Hon kommer att se till att kvinnodagen fräs på sin arbetsplats.

Anna Wilén, chef för event och sport på SFT-kontoret, trivs på sin plats närmast först med utskikt över både alpina arenan och slalombacken. Hon kommer att se till att kvinnodagen fräs på sin arbetsplats.

Almi och Innovationsbron blir ett

LINÖPING **Vil blir inom det svenska näringslivet som blir utslagna för att vara smidigt att ta över en verksamhet som är i gång, där det finns lokal, inredning, kunder och ett inarbetat varumärke.**

Den startliga Innovationsbron blir en del av Almi Företagspartner.

Innovationsbron samskapsansats som ett öka bilda resurser och kompetens samt skapa tillväxt och förnyelse. Innovationsbron består till stor del av statliga aktier vilka i och med sammanslagningen kommer att överlåtas till Almi Företagspartner.

Regeringsintavet Sammanslagningen sker på regeringsinitiativ och betonas bland annat i att öka möjligheten för entreprenörer att skaffa sig riskkapital i rätt skede då allt är samlat hos en och samma aktör. Effektiviteten ska ökas och organisationen ska bli mer lättillgänglig, menar man från regeringshåll.

Omstrukturering Föreandet innebär att Almi omstruktureras och får i och med det andra uppdraget att tidigare. Det blir fyra nya affärsområden för Företagspartnern, rådgivning, lån, riskkapital och inkubation. Att två blir ett innebär även från statligt håll att dessa insatser till skeden och segmenten koncentreras på ett bättre sätt. Sammanlagt ningen sker vid Årskiftet.

Fanny Miles

TELEFON

Lördag 14 januari 2012 Telefon Trollhättan 0520-422624 Vänersborg 0521-575916

Bankchefer deppar om ekonomi

Bankkultingen till företagen har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Bankkultingen till företagen har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

13 EKONOMI & PO

Banker bromsar utlåning

Svårare för företag att få lån ... utom i Västsverige

Bankerna har minskat rejält utlåningen till företag sedan i somras. Men inte i Västsverige.

Var fjärde bankkontorschef uppger att de minskat utlåningen till företag det senaste kvartalet. Likaså många har skärpt kreditvillkoren för befintliga kunder.

Bankerna ser lika pessimistiska på framtida företagsutlåning som på framtida finansskrivningarna de gjorde under finansskrivningarna i december 2008. Det visar en undersökning som gjorts av Almi Företagspartner.

Enligt Sara Wallin, vd Almi Väst, beror det både på företagens och bankernas öskilseter.

– Bankerna är inte i en stark konjunkturindikator. När företagen är oroliga minskar investeringsviljan, men bankerna blir också pessimistiska när man har pessimistiska konjunkturprognoser. Det är ofta en samverkning.

STATICA ALMI som ska komplettera listan med riskig finansiering när ingen annan gör, minskade också utlåningen under 2011 med fem procent i riket totalt.

Men för Almi Väst ökade tvärtom utlåningen, med 21 procent, och utlåningen, med samma eller större utlåning 2012.

– En förklaring kan vara att företagen här har större framtidstro än andra. Många företag i Västra Götaland har fått utlåning i Västra Götaland.

8 NYHETER

Dansk jätte storägare i Denator

Danska läkemedelsjätten Novo Nordisk blir näst största ägare i hilla bioteknikföretaget Denator i Göteborg.

Denator grundades 2006 kring en teknik för att stoppa nedbrutningen av vävnadsprover som är ett gissel för laboratorier över hela världen. I dag säljs Denators system i 19 länder och företaget har tagit fram nya användningsområden för tekniken.

Forskningsdrivet Denator, som var Di-Gasell 2007 och 2010 och som rankades som ett av Sveriges mest betalda teknikköpa, är forskningsdrivet och har sedan starten tagit in drygt 90 Mkr, varav cirka 20 Mkr av investeringar och cirka 70 Mkr i form av olika EU-stöd. Den senaste, sjätte finansieringsrundan som nyligen avslutades gav 25,5 Mkr. Här gick Novo Nordisks investeringsslag.

Novo Nordisk är ett av världens största läkemedelsföretag och har en omsättning på 110 miljard kronor. Företaget är noterat på den nordiska börsen och har en kapitalisering på 130 miljard kronor.

10 NYHETER

Bankkultingen till företagen har stätt till under andra kvartalet.

Bankkultingen till företagen har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

Den senaste utgåvan av indikatorn visar att den svenska ekonomin har stätt till under andra kvartalet. Och nästa kvartal vänder det nedåt. Det visar Almis läroindikator, som publiceras i dag.

7 NYHETER

Riskkapital ska rädda regionen efter konkursen

Pengar finns som kan stötta efter Saab-konkursen. Det kan näringsdepartementet konstatera efter lyckade möten med statsriskkapitalbolag. Nu gäller det att fler får nys om resurserna.

På fredagen träffade näringsministerns statssekreterare Marita Ljung statsriskkapitalbolag.

Tillsammans med Almi Företagspartner, Fourtierttransform, Industrifonden Innovationsbron och Tillväxtverket diskuteras möjligheter till hjälp för ett av Västra Götalandsregionen på fötter efter Saab-konkursen.

Och läget ser alltså gott ut, enligt Ljung. – Det finns pengar som kan användas till att stötta investeringar i regionen, säger Ljung, som kallar gårdagens möte för ett inledande steg. Nästa steg är att bilda en gemensam grupp som ska informera varandra om varandra, som Ljung uttrycker det.

– Ett av problemen är att man inte är tillräckligt synlig i dagsläget.

En möjlighet i den här fasen är konkurrens – vars utgång är så länge är okänd, vilket Ljung poängterar – är att riskkapitalbolag kan stötta upp med kapital i exempelvis utveckling av Saabs konkursbo.

– Och vi vet finns möjligheten att söka för den som vill starta eget. Självlärd gör en affärsmässig bedömning, och bland riskkapitalbolagen finns flera olika inriktningar. Tidiga faser och rena affärsprojekt till exempel.

Just möjligheten att starta eget finns det i dagsläget flera före detta Saab-anställda som överväger, enligt uppgifter till TTSTAFA. Några av dem ska redan ha startat.

ANNA-KARIN NILS-GUSTAFSSON 0520-42 26 00

13 NYHETER

GP i CAR

Land har ju gått bra under 2011 och det har varit väldigt få konkurser jämfört med övriga länder.

EN ANNAN FÖRETAGARIN skulle kunna vara till företag vänder sig till Almi Väst just för att det är konkurrensen som gör att företagspartnerer.

– Under 2011 har vi gett positiva framåtriktade signaler till nya företagare som har snarare uppfattningen att det är investeringsviljan som varit god.

De regionala bankchefer i Västsverige som GP talat med ser inte svårt i att dra ned på investeringen, men en viss försiktighet från företagens sida.

10 NYHETER

10 NYHETER

IGÅRDAGENS GP vittnade flera företag om en positiv syn på det kommande året, trots alla negativa konjunkturprognoser.

– Det är den bilden vi får av våra kunder också, att man ser ganska ljusa tecken på att man ser ganska positivt på 2012, säger Sara Wallin.

Är du inte orolig för att företaget är nära?

– Jag tror företaget är väldigt medvetna, men att de lärde sig mycket under finansskriften. Nu är det snarare målsättningen att effektivisera sin verksamhet på ett effektivt sätt. Inne ännu. Under finansskriften fick vi mycket sådana samtal. Men

SÖNDAG NÄRINGSLIVSVYTT I BORTNET

"Det är i tillväxtföretagen som flest jobb skapas"

Det är i tillväxtföretagen som flest jobb skapas, enligt en ny rapport från Arbetsförmedlingen. Det är en viktig besked för de som arbetar i dessa företag, eftersom de är de som skapar de flesta nya jobb i landet. Det är också en viktig besked för de som arbetar i dessa företag, eftersom de är de som skapar de flesta nya jobb i landet.

Arbetsförmedlingen har utgivit en rapport som visar att tillväxtföretagen är de som skapar de flesta nya jobb i landet. Det är en viktig besked för de som arbetar i dessa företag, eftersom de är de som skapar de flesta nya jobb i landet. Det är också en viktig besked för de som arbetar i dessa företag, eftersom de är de som skapar de flesta nya jobb i landet.

De toppar Göteborgsregionen

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Kalmar

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

Bästa tillväxten i länet

Nya lokaler ett lyft / Kalmar Verkstadskompetens ökade omsättningen med 100 procent.

Kalmar Verkstadskompetens har ökat sin omsättning med 100 procent under de senaste åren. Detta beror på att företaget har fått nya lokaler och har utvidgat sin verksamhet. Detta har lett till att företaget har fått fler kunder och har ökat sin försäljning.

Hans företag växer snabbast

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Unger & Toppar listan med god marginal på Gotland

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Visby blir bas för kustbevakningens miljöövervakning

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Dalslandsföretag växer snabbast

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Doppelmayr leder ligan

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

et i rad för Tillväxtligan

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

EKONOMI

NÄRINGSLIV

Flera raketer på skånska tillväxttoppen

Skåne. Hög uppmärksamhet de mest snabbväxande skånska företagen på Almi-dagen i Lund.

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

BB & PENGAR

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

JOBB & PENGAR

Härnösandsföretag toppar tillväxtligan

Ökade omsättningen med 106 procent

Regionen är en lista med de mest snabbväxande företagen i länet. De är de som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren. De är också de som har skapat de flesta nya jobb i länet.

De företag som har ökat sina försäljningsintäkter mest under de senaste åren är:

- 1. Kvalitet
- 2. Kvalitet
- 3. Kvalitet
- 4. Kvalitet
- 5. Kvalitet
- 6. Kvalitet
- 7. Kvalitet
- 8. Kvalitet
- 9. Kvalitet
- 10. Kvalitet

Tillväxtligan är en lista med de tio mest snabbväxande företagen i länet. Listan stammar från Almi Företagspartner. För att kvalificeras ska företaget ha minst fem anställda, minst fem miljoner i omsättning, ett positivt resultat, sunda finanser och organisk tillväxt. I slutet av året utses det mest snabbväxande företaget i länet till vinnare av årets Tillväxtliga. Syftet är att lyfta fram framgångsrika företag som inspiration för andra företag i regionen.

Under 2012 har länsvisa tillväxtligor tagits fram över hela landet. Många företag ser Tillväxtligan som ett sätt att synas och att marknadsföra företaget. Men framför allt ett bevis och bekräftelse på företagets framgång.

Lucia Severed är projektledare för Styrelsekraft med bas i Göteborg, Stockholm och Karlstad och ansvarar för de mellansvenska länen. Hon driver också företaget KKIKK.



”Styrelsekraft synliggör den kompetens som finns hos framgångsrika kvinnor i näringslivet och som vill göra en styrelsekarriär. Nätverkan- det är viktigt och har en långsiktig effekt. Det ger kontakter, som ger affärer, som ger delaktighet, som ger oväntade synergieffekter både för styrelsearbetet och för affärerna. Styrelsearbete handlar om att kunna samarbeta intelligently för att styra i rätt riktning. Den kompetensen sitter inte i könet. Det är talang och erfarenhet.”

Birgitta Olofson är projektledare för Styrelsekraft med bas i Malmö och Växjö och ansvarar för de sydostliga länen i Sverige. Hon driver också företaget SteP Education.



”Deltagarna vet vad de vill och vad de kan tillföra. De är fokuserade och nyfikna och har en stark drivkraft och god inblick i den egna verksamheten. Men de behöver också en överblick som kan leda till nya insikter. Det får man genom nätverket, mentorerna och själva utbildningen. Det finns en stor dold potential i näringslivet och det är kvinnorna. Därför är det viktigt att man rekommenderar och lyfter fram varandra till styrelseposter. Det är tyvärr kvinnor sämre på än män enligt min erfarenhet.”

STYRELSEKRAFT VISAR HUR LITE SOM BEHÖVS FÖR ATT NÅGOT SKA HÄNDA

PÅ UPPDRAG AV REGERINGEN DRIVER ALMI MENTORSPROGRAMMET STYRELSEKRAFT OCH HITILLS HAR CIRKA 600 KVINNOR DELTAGIT. EN FJÄRDE OMGÅNG SJÖSÄTTTS UNDER 2013 MED YTTRELLIGARE 140 DELTAGARE.

Adepterna deltar i nätverksträffar, får en personlig mentor och ett utbildningsstipendium. Programmet, som är en del av Almis rådgivningsverksamhet ingår i regeringens program för att främja kvinnors företagande. Det vänder sig till kvinnor som är företagare eller i en företagsledande position.

Mindre företag efterfrågar nya styrelseledamöter

En undersökning bland Almis företagskunder under 2012 visar att fyra av tio mindre företag vill utöka sin styrelse. I en utvärdering av den första omgången av programmet framgår att tre av fyra deltagare hade minst ett styrelseuppdrag efter bara två år.

Advisory Board och rekryteringsföretag

Under 2012 bildades ett Advisory Board med Caroline av Ugglas, Skandia, Anders Holmberg, Holtab, styrelseproffset Rune Brandinger, Annika Vänje, fil dr. och managementkonsulten Margareta Neld. Ett tiotal svenska och internationella rekryteringsföretag har satt upp adepterna på sina söklister för rekrytering av styrelseledamöter.

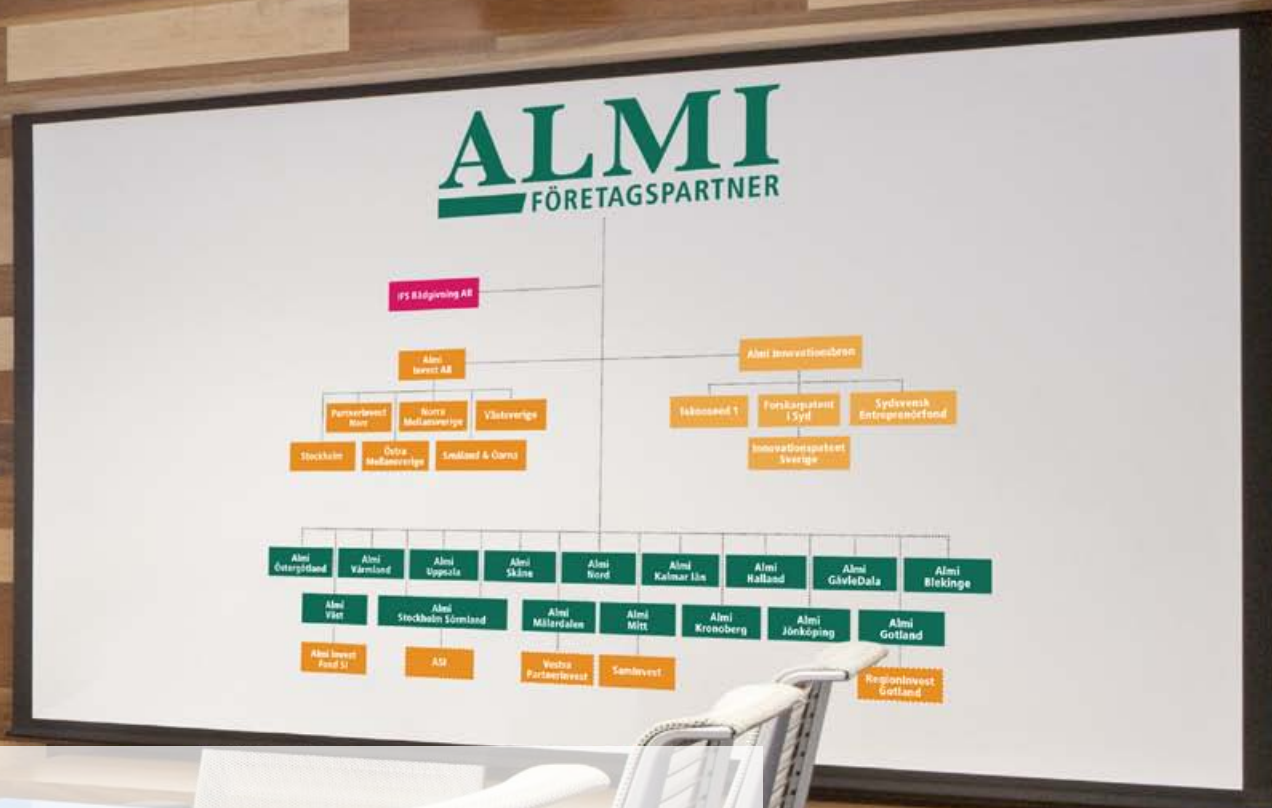
Sex centralorter och tre externa projektledare

Styrelsekraft finns på sex centralorter, nämligen Malmö, Växjö, Göteborg, Karlstad, Stockholm och Sundsvall. Tre externa projektledare driver programmet regionalt.

Kerstin Arnemo är projektledare för Styrelsekraft med bas i Sundsvall och ansvarar för de norra länen i Sverige. Hon driver också företaget Råd och Dåd.



”Deltagarna kommer att bli fantastiska resurser för fler styrelser än sina egna. Programmet har blivit en katalysator, som visar hur lite det ibland behövs för att något ska hända. Det är viktigt att satsa på olika kompetenser och att spegla de olika värdegrunder som finns hos kunder och medarbetare. Jag hoppas att vi som är aktiva inom näringslivet idag ska kunna åstadkomma en förändring i styrelsesammansättningarna som speglar vårt samhälle och inte behöva överlämna det till våra barn.”



Almis organisation

Almi Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med 18 dotterbolag – 16 regionala dotterbolag plus Almi Invest AB och IFS Rådgivning AB. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare såsom landsting eller regionförbund.

Almi är kanalen för näringspolitiska insatser med syfte att främja näringslivets utveckling. Förståelse för företagarens verklighet och regionala förutsättningar är viktiga komponenter för Almis verksamhet. Ofta krävs också både ett nationellt och globalt perspektiv för att bidra till företagets framgång. Almi har en marknadskompletterande roll vilket innebär att verksamheten inte ska konkurrera med den privata marknadens utbud av tjänster.

Verksamheten i dotterbolagen



ALMI SKÅNE

Lyckad satsning på kulturella och kreativa näringar

Skåne har haft det tufft med många varsel i flera stora företag. Fram till oktober 2012 varslades 8 000 personer. Vid medicinteknikföretaget Gambro, som nyligen såldes till Baxter, inväntar 850 anställda besked om verksamheten kommer att vara kvar i Sverige.

Framför allt är det underleverantörer som har drabbats hårt. Almis roll i regionen har successivt stärkts under året. Medarbetarna har jobbat mycket för att visa upp Almi i alla möjliga sammanhang. Mycket kraft har lagts på att bearbeta banker och revisorer

för att berätta om hur Almi kan hjälpa till att få fart på företagandet. Dessutom har vi aktivt sökt upp ett antal företag för att berätta om vårt erbjudande. Sammantaget har insatserna gett resultat, både i form av nya kunder och i förfrågningar om samarbete från andra aktörer i regionen.

Almi Skånes lånevolymer har ökat och antalet kundmöten har varit fler än tidigare år. Fokus har legat på att skapa arbetstillfällen och att få företag att överleva. I mentorsverksamheten har över 100 par deltagit och utvärderingarna visar att flera adepter har tagit kliv framåt i sin verksamhet tack vare mentorernas insats.

Intresset för vår IFS verksamhet har fortsatt att öka. Allt fler kunder söker sig till oss för råd-

givning och finansiering. Vi har även märkt ett stort intresse för vårt breda utbud av kurser.

På uppdrag av Region Skåne har Almi gjort en förstudie för att ta reda på förutsättningarna för de kulturella och kreativa näringarna (KKN) i regionens 33 kommuner. Arbetet som utfördes tillsammans med Media Evolution utmynnade i en pilot där sex kommuner fick i uppgift att fokusera på tänkbara insatser för KKN. Pilotkommunerna har vid olika tillfällen fått presentera sina resultat för att inspirera övriga kommuner att arbeta på samma sätt. Aktiviteten har bidragit till att flera nya företag inom KKN har startats i regionen.

Gensvaret för vår seminarieserie "Köpa Företag" har varit överväldigande. För att möta efterfrågan arrangerades fler seminarier än det som var tänkt från början.

Vd:	Anders Norman
Nyutlåning Mkr:	201
Nyutlåning, antal:	316
Antal nystartade företag:	562
Antal kommersialiserade innovationer:	87
Antal rådgivningskunder:	2 010



ALMI BLEKINGE

Nischade företag går bra

Situationen för Blekinges företag var besvärlig under 2012 men det finns ljusglimtar. Regionen har sedan länge brottats med hög arbetslöshet och särskilt hög är den bland ungdomar. Statistiken visar på en negativ befolkningsutveckling. Sammantaget påverkar dessa stora strukturella problem också Almis verksamhet. Det råder en avvaktande inställning till investeringar. Mest bekymmersamt är det för handel- och servicesektorn.

Positivt är att en del stora exporterande företag expanderar. Bland annat planerar ABB att fördubbla kapaciteten i sin fabrik. Det ger både arbetstillfällen och fler uppdrag till underleverantörerna. Bland de mindre företagen går det bra för de som har nischat in sig på ett särskilt område med unika produkter.

På nyföretagarsidan går Blekinge lite mot strömmen och ser inte de vikande siffror som stora delar av Sverige just nu redovisar.

Almis roll i regionen blir tydligare för varje år som går. Förfrågningar om samarbete från andra aktörer ökar och gör att Almi får en allt större del i utvecklingen av näringslivet i Blekinge. Till exempel deltar Almi tillsammans med flera andra i etablerandet av en Science park i Karlskrona. Ett annat stort projekt med många involverade är Blekinges intäktsbas som riktar sig mot företag som säljer produkter eller tjänster utanför länets gränser. Målet är att öka exportandelen och få fler företag att börja exportera.

Almi Blekinge noterar en markant minskning av nyutlåningen. Bankerna har också färre propåer och delar uppfattningen att det beror på att företagen har blivit försiktigare. Istället har volymen på rådgivning ökat. Marknadsutveckling har varit fokus under året. I ett flerårigt projekt stöttar Almi Blekinges invandrarkvinnor som vill starta företag. Satsningen har redan gett positivt resultat. Lönsamhetsstyrning, mentorprogrammet och nyföretagarrådgivning är efterfrågade erbjudanden.

Vd: Martin Åkesson

Nyutlåning Mkr:	33
Nyutlåning, antal:	59
Antal nystartade företag:	81
Antal kommersialiserade innovationer:	19
Antal rådgivningskunder:	346



ALMI KRONOBERG

Stort intresse för ägarväxlingsprogrammet

Vänteläge är ett ord som väl definierar läget i Kronoberg. De många underleverantörerna i den exportberoende tillverkningsindustrin har drabbats hårt av en svagare efterfrågan. Även träindustrin och detaljhandeln har haft det tufft under 2012. Glasbruken, såväl stora som små, har tvingats till varsel och konkurser. Detta, tillsammans med nedläggningar av hela tillverkningsenheter innebär att Kronoberg inte längre kan stoltsera med en av landets lägsta arbetslöshetssiffror. Flera kommuner i regionen har stor utflyttning. Det är redan nu en utmaning att hitta kompetent personal till de välmående tillverkningsföretagen på mindre orter och till den framgångsrika IT-sektorn i Växjö.

Almi har ett nära samarbete med såväl regional ägare, som Inkubatorn, Länsstyrelsen, näringslivskontoren i samtliga kommuner, Ung Företagsamhet, Drivhuset och bankerna förstås. De flesta låneärendena kommer från bankerna. På lånesidan låg Almi Kronoberg på budget fram till sommaren då det bromsade in markant. Den samstämmiga bilden är att det nu råder en avvaktande inställning till investeringar.

På rådgivarsidan har det varit fokus på etablerade företag med två stora EU-projekt. Enterprise Europé Network, EEN, som syftar till att stimulera företag att handla mer internationellt. En särskild satsning har gjorts för att främja handelsutbytet med Kina. I projektet F4 har framtidsdialog med lönsamhetsstyrning och ägarväxling prioriterats. Intresset för ägarväxlingsprogrammet har varit stort. I Markaryds kommun har exempelvis 17 deltagare träffats ett flertal gånger under året för att bland annat diskutera frågor om ledarskap och hur man tar över sin företrädares kontaktnät. Utvärderingarna visar att deltagarna sätter stort värde på det nätverk som de bygger upp under programmets gång.

Under året fortsatte samarbetet med Växjö kommun och Linnéuniversitetet för att utveckla ett nytt nätverk för IT-företag.

Vd: Catharina Värendh Bosen

Nyutlåning Mkr:	42
Nyutlåning, antal:	113
Antal nystartade företag:	191
Antal kommersialiserade innovationer:	14
Antal rådgivningskunder:	788



ALMI UPPSALA

Fördubblad utlåning



Vd: Carl-Henrik Koit

Nyutlåning Mkr:	131
Nyutlåning, antal:	271
Antal nystartade företag:	268
Antal kommersialiserade innovationer:	33
Antal rådgivningskunder:	705

Uppsala sticker ut genom att vara en region som klarar sig ovanligt bra i konjunktturnedgångar. Bästa resultatet i Sverige, blev summeringen efter krisåren 08–09. Även den senaste inbromsningen i världsekonomin har företagen i Uppsala parerat väl, om än en aning sämre än förra gången. En av de fördelar som de små- och medelstora företagen i länet kan dra nytta av är förekomsten av flera världsledande life-science-bolag. Företagsandan kring Uppsala universitet och Sveriges Lantbruksuniversitet påverkar också positivt. I Östhammar finns exempelvis Forsmark som håller igång ett flertal underleverantörer, inte minst genom den förestående satsningen på kärnavfallshantering. Kring Tierp ligger en välmående verkstadsindustri som gynnar det övriga näringslivet. Enköping lockar till sig etableringar av företag som vill ha Stockholm/Mälardalen inom räckhåll. På samma sätt är trakterna kring Knivsta, Bålsta och Håbo intressanta för företag som vill ha tillgång till Arlanda/Stockholm.

Carl-Henrik Koit är sedan 1 januari 2012 ny vd för Almi Företagspartner Uppsala. Han har tidigare varit kontorschef på SEB i Norrköping, regionchef på HQ Bank, investment Director på Iteksa Venture AB, chef för export-

rådet i Estland samt koncernchef på Borås Wäfveri. Carl-Henrik har också erfarenhet av att driva ett eget management konsultbolag. Han brukar skämtsamt säga att den som arbetar för Almi borde förmånsbeskattas.

– Det är en stor förmån att få arbeta med människors drömmar när det gäller att starta och utveckla företag. Almi är en part för alla sorters företag i alla branscher. Det gör att det blir otroligt omväxlande och spännande. Samtidigt är det en fokuserad verksamhet – rådgivning och finansiering. Vi kan ligga närmare kunden än vad man kan i bankvärlden som har ett bredare utbud.

Lyckad kontorsflytt

I början på 2012 flyttade kontoret till centrala Uppsala. Besöksstatistiken visar att det var ett lyckat drag. Almi-medarbetarna har intensifierat sitt deltagande i olika företagarnätverk. Mycket kraft läggs också på att hålla goda relationer med näringslivschefer i länets samtliga kommuner samt med företrädare för de lokala bankerna och företagarföreningar.

Under det gångna året har Uppsala i princip fördubblat utlåningen jämfört med 2011. Att företagsklimatet har blivit något kärvare märks dock

i form av fler konkurser och även ett ökat antal ansökningar om amorteringsstopp.

När det gäller kunderbjudande har Almi Uppsala haft en hög aktivitet. Coachningsprojektet med fokus på internationalisering är ett exempel på en mycket lyckad satsning. De deltagande företagarna, som antingen sysslar med import eller export har uttryckt stor uppskattning över att lära känna kollegor som de antingen kan samarbeta med eller lära av. För Almi har projektet betytt många nya kunder.

Genom sitt delägarskap i Uppsala Innovation Centre har Almi ett väl utvecklat nätverk med entreprenörer/företag som satsar på tillväxt med hjälp av strukturerade strategiprocesser. Något som varit svårare än vanligt har varit att finna lämpliga mentorer och adepter till Almis mentorsverksamhet.

– Här har vi behövt lägga extra mycket krut i arbetet med att finna rätt mentor/adept-sammansättning.

I ambitionen att öka kvinnors företagande har Almi ordnat flera populära inspirationsseminarier följt av olika workshops. För att öka kännedomen om Almi bland invandrarföretag har såväl befintliga som potentiella kunder bjudits in till middag.

– Huvudmålet har varit att visa att vi bryr oss om denna viktiga kategori av företagare.

Prioriteringar för 2013 är att ytterligare öka samarbetet med samtliga kommuner i länet. Fokus på invandrarföretag och kvinnors företagande ligger kvar och koncernmålet att satsa extra på de unga företagarna tillkommer.

ALMI KALMAR

Fokus på tillväxt

Kalmar län är en av landets mest industritäta regioner med en av de högsta sysselsättningsgraderna inom tillverkningsindustrin i Sverige. Cirka 20 procent av totala arbetskraften arbetar i den tillverkande industrin. Länet är mycket beroende av industrin som ekonomisk bas i den regionala ekonomin, särskilt eftersom tillverkningsindustrin genererar det högsta förädlingsvärdet av samtliga näringar. Utmaningen är dock att SME-företagen har en relativt låg förädlingsgrad. Tillväxten och utvecklingen inom bland annat industrin och SME-företagen är därför mycket viktig. Under 2012 har därför allt fler insatser gjorts för att öka tillväxten och förädlingsgraden, bland annat med ökad inriktning mot etablerade företag.

Ett resultat är bland annat att nyutlåningsvolymen har ökat med över 30 procent vilket möjliggjort investeringar på mer än 250 mkr.

Arbetet med att underlätta och vara en aktiv del vid ägarbyten av företag har också fortsatt 2012. Det är en viktig pusselbit för fortsatt företagsutveckling vid generationsskiftet med mera.

Inom rådgivningen har antalet levererade kunderbjudanden ökat med ca 25 procent och även där har fler etablerade företag erbjudits utveckling genom de tjänster som vi kan leverera direkt eller indirekt.

Innovationer är en viktig förutsättning för framtida företagsutveckling och där har arbetet påbörjats för att implementera koncernens nya innovationsstrategi. Vårt nya EU-finansierade projekt, Innovationer För Framtida Tillväxt som delvis sker i samarbete med Landstinget i Kalmar län, har genererat en för landstingspersonalen stor positiv förändring av synen på att ha/kläcka en idé. Projektet har redan genererat 99 registrerade projekt och 45 företagsstarter.

Nyföretagandet i länet är den lägsta sedan 2006, bortsett från 2009. De företag som startas med hjälp av Almi har hög överlevnadsgrad, 82 procent efter 3 år.

Vd: Lars Limseth

Nyutlåning Mkr:	51
Nyutlåning, antal:	92
Antal nystartade företag:	179
Antal kommersialiserade innovationer:	21
Antal rådgivningskunder:	559



ALMI GOTLAND

Årets Matlandethuvudstad

Med sina 8 000 företag är Gotland det mest företags-täta länet per invånare. Förutom Stockholm är inget annat län i närheten av den höga etableringsfrekvens som råder på ön med cirka 500 nya företag per år. Turistnäringen och livsmedelssektorn dominerar på ön där Almis marknadspenetration är hög.

De senaste årens satsningar på kvinnors företagare har gett resultat. Cirka 45 procent av nyföretagarna är kvinnor, jämfört med riksnittet på 32 procent.

Eftersom många av de gotländska företagen är enmans- eller fåmansföretag blir de inte lika sårbara vid lågkonjunktur. Dock märktes efter sommaren en avvaktande inställning till nyinvesteringar. Inbromsningen i nyinvesteringar bidrar till att Almi Gotland inte når sitt högt uppsatta utlåningsmål. Bolaget kan dock glädjas åt att ha beviljat 55 procent av sina lån till företag som helt eller delvis ägs av kvinnor. Rådgivningen ligger enligt budget, eller strax över tio rådgivningar per anställd och månad. En bidragande orsak är att bolaget tillhandahåller mycket nyföretagarrådgivning. De många starta-eget-träffar som anordnats har varit välbesökta. Två seminarier om lönsamhetsstyrning fick ett oerhört stort genvar.

Att stötta de kulturella och kreativa näringarna med olika insatser har varit ett av många uppdrag från Region Gotland. Det har gett Almi en möjlighet att också positionera sig i branschen. Det långsiktiga arbetet med att lyfta fram Gotland som matregion har resulterat i att Gotland utsetts till Årets Matlandethuvudstad 2013. I partnerskap med Länsstyrelsen i Stockholm och Almi Stockholm Sörmland har Almi Gotland förmedlat produktutvecklingsmedel till etablerade företag.

Almi Gotland har under året flyttat till nya lokaler nära andra aktörer på marknaden, vilket gör det ännu lättare för företagarna att hitta dit. Bolaget har fokuserat på att förbättra effektiviteten och kvaliteten i verksamheten och har satsat mycket på nöjda medarbetare, bland annat genom olika utbildningar.

Vd: Elisabeth Kalkhäll

Nyutlåning Mkr:	18
Nyutlåning, antal:	33
Antal nystartade företag:	116
Antal kommersialiserade innovationer:	11
Antal rådgivningskunder:	513



ALMI HALLAND

Välstånd region

Regionen präglas av ett aktivt företagarklimat med många små och medelstora företag. Ett fåtal varsel i större företag har inte påverkat det övriga näringslivet särskilt mycket. Vård- och omsorgssektorn har haft en stark tillväxt under året sedan många kommuner beslutat att tillåta privata utövare.

Almi har än mer befäst sin roll, är en mer synlig aktör och har fördjupat samarbetet med bankerna. Det märks inte minst på de många förfrågningarna kring förvärv och investeringskrediter som ofta kommer via bankerna.

Almis utlåningsvolym har minskat något men i gengäld har bankernas andel av den totala utlåningen ökat vilket innebär att kapital tillskottet till företagen är i stort sett densamma. På rådgivningssidan har Almi Halland utökat sin verksamhet och under året startades det treåriga projektet Våga Växa, som Almi Halland driver tillsammans med Coompanion. Satsningen vänder sig till de mindre företagen med 0-4 anställda och fokuserar på affärsutveckling. Tack vare ett mycket gott samarbete med Region Halland och ett snabbt beslut från deras sida kunde Almi Halland i maj rekrytera sin första IFS-rådgivare. Vi märker redan ett ökat antal låneförfrågningar från personer med utländsk bakgrund och vi kunde för första gången med landshövdingens hjälp dela ut HM Kung Carl XVI Gustavs pris till Årets Nybyggare, säger vd Magdalena Johansson.

Almi Halland har haft stor glädje av det extra tillskottet av medel för att stötta innovationer. Det har gjort det möjligt att satsa på fler bra idéer i regionen. Vi har också genomfört en Vård och omsorgspilot i partnerskap med Tillväxtverket. Företagare har kunnat förverkliga sina projekt med hjälp av en utvecklingscheck. För Almis del innebär aktiviteten också en möjlighet att nå ut till nya målgrupper och vi når i högre grad nya tjänsteföretag och vi ser att andel kvinnor i projektet har varit mer än hälften.

Vd: Magdalena Johansson

Nyutlåning Mkr:	63
Nyutlåning, antal:	113
Antal nystartade företag:	113
Antal kommersialiserade innovationer:	20
Antal rådgivningskunder:	525



ALMI VÄST

Stabil expansion i fem år

Våren 2012 började väldigt lovande för regionens företag som stod emot Europakrisen förvånansvärt bra. I Almi Västs område ryms en större andel av Sveriges exportindustri. Oron i omvärlden har bland annat tacklats med att hitta nya marknader, bland annat i Asien, och att växa på stabila marknader som i grannlandet Norge. Under hösten har det märkts en viss avmattning, inte minst i fordonsindustrin, men det är inte samma branta stup som under lågkonjunkturen 2008–2009. Självklart påverkas underleverantörerna som blir försiktigare med nyinvesteringar. Bland regionens IT-konsulter finns många företag som växer med lönsamhet och där är den största utmaningen att hitta rätt kompetens. E-handelssegmentet har haft en positiv utveckling under hela året.

Almi Väst har ett fortsatt nära samarbete med banker, riskkapitalbolag, affärsänglar och andra nystartsaktörer som alla strävar mot samma mål – ett framgångsrikt företagande i regionen.

Efterfrågan på såväl förvärvslån som investeringskrediter har varit stor under 2012. Almi Väst har ökat både när det gäller volym och antal lån och rådgivningsinsatser jämfört med 2011. Därmed ligger bolaget över koncernsnittet. Almi Väst har haft en stabil expansion under de senaste fem åren och ambitionen är att fortsätta expandera med bibehållen kvalitet. Medarbetarna har återigen gjort en fantastisk insats, framhåller vd Sara Wallin.

Utmaningen är att skapa möjlighet för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Genom ett offensivt marknadsarbete, bland annat via sociala medier, försöker Almi Väst nå ut till så många som möjligt med sina erbjudanden.

En av årets höjdpunkter är Gasellgalan där fyra av företagen på 10-i-topplistan var Almi Västs kunder. Det bekräftar att vi är på rätt väg och ger oss energi att fortsätta vårt arbete, säger Sara Wallin. Bolaget har under året fått ökade resurser för att även nästa år arbeta med tidiga skeden där behoven hos kunderna är stora.

Vd: Sara Wallin

Nyutlåning Mkr:	416
Nyutlåning, antal:	556
Antal nystartade företag:	483
Antal kommersialiserade innovationer:	49
Antal rådgivningskunder:	1 691



ALMI JÖNKÖPING

Regional samverkan
i EU-projekt

Med många underleverantörer i fordonsindustrin och träindustrin har länet påverkats av den vikande konjunkturen. Varsel och nerdragningar i de stora företagen ger negativa återverkningar hos småföretagen. Även byggbranschen har haft en minskad efterfrågan. Undantaget är regionhuvudorten Jönköping där det byggs många nya bostäder och lokaler. Här utvecklas också handeln och tjänstesektorn positivt.

Almi har en viktig roll i regionen när det gäller att stötta de små och medelstora företagen med finansiering och rådgivning. Bolaget samverkar mycket med bankerna och har goda kontakter med kommunernas näringslivskontor och regionala aktörer. Till exempel så driver vi ett EU-projekt där ett antal regionala aktörer samverkar för att främja näringslivets tillväxt i regionen, säger vd Eva Sundman.

Lånevolymerna ligger i nivå med föregående år men vi har märkt av en minskad investeringsvilja under andra halvåret. Oron i omvärlden har gjort att företagen är avvaktande. Dock verkar nedgången inte vara så kraftig som under krisen 2009.

Almi Jönköping erbjuder rådgivning inför nystart av företag och rådgivning till innovatörer som vill utveckla sin produkt- eller tjänsteinnovation. Etablerade företag erbjuds rådgivning i form av marknadsutveckling och coaching eller ledarutveckling. Vi har också ett stort utbud av seminarier.

Bolagets fokus är att bibehålla hög kvalitet i basverksamheten med rådgivning och finansiering. I samband med TV-programmet Uppfinnarna, där en medarbetare från Almi Jönköping deltog bakom kulisserna, ordnades Öppet Hus på temat innovationer. Aktiviteten gav både publicitet och flera nya innovatörer som efterfrågade Almis hjälp.

Projektet VVV Framåt har rullat på med bra resultat. I samverkan med andra aktörer uppmuntras entreprenörer att starta eget och utveckla sina idéer och för befintliga företag handlar det om lönsamhetsstyrning och marknadsutveckling för att bli mer konkurrenskraftiga.

Vd: Eva Sundman

Nyutlåning Mkr:	65
Nyutlåning, antal:	133
Antal nystartade företag:	171
Antal kommersialiserade innovationer:	72
Antal rådgivningskunder:	765



ALMI ÖSTERGÖTLAND

Stabilt näringsliv

Kännetecknande för Östergötland är ett stabilt näringsliv som inte påverkas särskilt mycket av lågkonjunkturen. Antalet konkurser och företag på obestånd är få jämfört med övriga Sverige. Det beror på att många av regionens företag är kopplade till FoU intensiva industrier inom flyg, energi och logistik. Här finns ingen stor underleverantörsbransch som svänger med konjunkturen. I den undersökning som Företagarna gjorde nyligen framkom att de östgötska företagsledarna är förhållandevis positiva till framtiden.

Utmaningen för Almi Östergötland är att få en större tillväxt i de medelstora företagen med 15–100 anställda. I ett nytt samarbete med specialister från Linköpings universitet och upphandlade konsulter har Almi som sammanhållande kraft tagit sig an omkring 100 företag. Satsningen som innefattar framtidsdialog, skuggstyrelser och kunskapsseminarier är mycket uppskattad. De deltagande företagen vill gärna fortsätta med sina skuggstyrelser och har betonat värdet av att få dela sina tankar och idéer med andra företagsledare. Almis arbete med de 100 företagen är ett exempel på en resurseffektiv insats i enlighet med den nya strategin.

Utmärkande för regionen är ett välfungerande samarbete mellan olika aktörer som arbetar för att få fart på företagandet, framhåller Mats Philipsson. Gemensamma satsningar för att angripa olika problem gynnar alla i längden.

Utlåningen hos Almi Östergötland följer planen utan några större avvikelser. Kännetecknande om Almis tjänster och utbud är hög såväl hos bankerna som hos företagen i Östergötland. Inflödet av kreditpropåer kommer följaktligen från båda håll och handlar både om framåtsatsningar och likviditetsutmaningar.

Almi Östergötland erbjuder i princip hela rådgivningspaketet. Av de som tagit del av Almis verksamhet är en ovanligt stor andel kvinnor, inte minst inom innovation. Andelen företagsinnovationer är också hög, vilket är positivt eftersom frekvensen kommersialiserade innovationer som regel är störst där.

Vd: Mats Philipsson

Nyutlåning Mkr:	132
Nyutlåning, antal:	248
Antal nystartade företag:	211
Antal kommersialiserade innovationer:	43
Antal rådgivningskunder:	896



ALMI VÄRMLAND

En ström av unga innovatörer

Värmland har en stor fördel av sitt geografiska läge. Medan större delen av Europa tyngs av lågkonjunktur blomstrar det i Norge. För de värmländska företagen innebär det utökade affärer genom direkta uppdrag i grannlandet och genom ökad export. En del norska företag väljer att lägga produktion i Sverige för att få tillgång till EU. De svenska köpcentren längs med gränsen är fortsatt välbesökta. Även turistnäringen i Värmland gynnas av närheten till Norge.

Norgeffekten till trots så har 2012 varit ett lite avvaktande år.

– Det positiva med en lågkonjunktur är att det driver fram ett nytänkande.

Vi har haft en stor påfyllning av idéer i vår innovationsverksamhet och många av idébärarna har varit unga, säger vd Anna Lundmark Lundbergh.

Det beror bland annat på att Almi Värmland, som ett av få Almi-bolag, ifjol fick uppdraget att driva en pilotsatsning för att utveckla ungas innovationer. I samverkan med Drivhuset och Communicare har Almi lyckats öka antalet innovationer bland unga genom mikrofinansiering kompletterat med rådgivning.

– Genom satsningen har övriga aktörer fått bättre kännedom om vad vi på Almi kan erbjuda och det har i sin tur lett till ännu fler möten med unga.

Under året har Almi Värmland också varit en av tre aktörer i landet som hanterat utvecklingscheckar inom den kulturella och kreativa näringen.

– Vi var den aktör som fick in flest ansökningar. Fördelen med att vara ett litet län är att vi känner våra samarbetspartner väl, vilket gör beslutsprocesserna smidiga och snabba.

Under 2012 kunde Almi Värmland erbjuda Styrelsekraft, en del av regeringens program för att främja kvinnors företagande och främja mångfald i styrelser. Intresset var stort och programmet fortsätter i år.

Med målet att träffa fler företagare inledde Almi Värmland en kraftsamlingsturné från kommun till kommun. Via brev och telefon bearbetades företagare med potential att utveckla sin verksamhet. Möten bokades också med banker, revisionsbyråer och näringslivsutvecklare för att påminna om att Almi vill hjälpa till att få fart på företagandet.

Vd: Anna Lundmark Lundbergh

Nyutlåning Mkr:	63
Nyutlåning, antal:	116
Antal nystartade företag:	86
Antal kommersialiserade innovationer:	35
Antal rådgivningskunder:	557

Samarbete gör oss effektivare

– Det är ett långsiktigt varumärkesbyggande, att de företag som vill utvecklas ska känna till oss. Genom att vara proaktiva och synliga når vi ännu fler.

Det är väl känt att företag som använder sig av extern kompetens utvecklas bättre. Almi Värmland hade 50 mentorpar igång under 2012.

– Genom det nya samarbetet kring mentorer med Kristinehamns kommun blir vi ännu effektivare och når fler företag.

Almi och Landstinget i Värmlands strategiska satsning på användarinvolvering och tjänsteinnovation ger oss en nationell och unik miljö, där projektet Innovationssluss Vivan har lett till flera nystartade tjänsteföretag inom vård och omsorg.

Tillväxtligan, som grundades av en av Almi Värmlands finansieringsrådgivare för elva sedan, är väl etablerad och lyfter tillväxtföretag som goda exempel i media. Överlag är genomslaget i media stort för Almi Värmland.

För varje Almi-krona investeras ytterligare fyra kronor i länets företag. Almi Värmland står för 20 procent av kundernas kapitalbehov. De flesta branscherna är representerade och förvärvslånen ökar mest.

– Sedan 2007 har vi verkligen tagit en position som finansaktör. Vi vet att vi gör nytta. Det visar effektmätningarna som görs hos företag som nyttjat vårt erbjudande.

I sitt ledarskap, liksom privat, drivs Anna av viljan att hela tiden förändra och utvecklas. Tidigare anställningar har alla haft koppling till förändringsarbete. För tillfället går hon på en crawlkurs för att lära sig crawla inför sommarens triathlonlopp. Hon läser också en MBA på distans.

– Att utmana sig själv och göra något som man aldrig tidigare har gjort ger energi. Många gånger är det de små stegen i en ny riktning som är de viktigaste.

ALMI MÄLARDALEN

Almis drakar en succé

Regionen som består av centralorterna Örebro och Västerås har klarat sig förhållandevis bra under 2012. Något tuffare har det varit för de mindre orterna. I Bergslagskommunerna står hoppet till planerna på att öppna ett antal gruvor.

Almi Mälardalen har en central roll när det gäller näringslivsutveckling. Bolaget samverkar mycket med övriga aktörer (bland annat Högskola, Universitet, Science Parks, Coompanion, Nyföretagarcentrum) och genomför tillsammans både djupa insatser, inspirationsseminarier och kompetensutvecklingsdagar för regionens företagare. Samarbetet med bankerna och kommunens näringslivschefer är en starkt bidragande orsak till Almi Mälardalens framgångar 2012. I princip har alla mål uppnåtts på rådgivningssidan och på finansieringssidan har målen överträffats.

Med fokus på innovation har bolaget utökat från två till fem rådgivare. Ett tvåårigt projekt har lanserats för att bearbeta etablerade bolag på innovationssidan. I det pågående projektet Innovationsslussen, ihop med Västmanlands läns landsting, fångas innovativa idéer inom landstingsvärlden upp. Kvinnors företagande är ett annat prioriterat område. Seminarier i egen regi och med inhyrda konsulter har gett en otroligt positiv respons. Satsningen på de kreativa näringarna, bland annat med mötesplatser, utbildningsdagar och inspirationsseminarier, har genererat nya Almikunder.

”Almis Drakar” som lanserades 2011 rosas av alla inblandade. Företag som är beredda att ta in kompetens och som behöver kapital i en tillväxtfas får här möjlighet att träffa lokala investerare. Vid årets fyra träffar har 16 bolag deltagit och samtliga har gått vidare för att diskutera samarbete med investerare. Konceptet är en succé och stärker Almis varumärke, säger vd Billy Bergåker.

Almi Mälardalen har genom sitt värdskap för European Enterprise Network deltagit på Elmia Subcontractor där de framgångsrikt jobbat med matchmaking mellan underleverantörer från hela Sverige och stora inköparföretag.

Vd: Billy Bergåker

Nyutlåning Mkr:	163
Nyutlåning, antal:	252
Antal nystartade företag:	400
Antal kommersialiserade innovationer:	34
Antal rådgivningskunder:	1 453



ALMI STOCKHOLM SÖRMLAND

Unikt samarbete med inkubatorerna

Almi Stockholm Sörmland täcker två län med mycket olika företagsstruktur. Sörmland präglas av traditionella industrier med många underleverantörer till fordons- och verkstadsindustrin. Länet drabbades hårt under finanskrisen 2008–2009 och nu signalerar företagen att det har blivit tuffare igen. I Stockholm dominerar tjänstesektorn, en betydande offentlig sektor och flera av storföretagens huvudkontor. Indikationer på nedgången finns även här men signalerna är inte lika tydliga. Med tanke på att Stockholm är en tillväxtmotor för hela landet är det betryggande att det i princip rullar på som vanligt. Även vid den förra lågkonjunkturen klarade sig huvudstaden förhållandevis bra.

I Sörmland är Almi en viktig part som, i samarbete med bland annat regionförbundet, deltar i flera projekt för att stötta företagen. Med bistrare tider ökar behovet av Almis tjänster. I Stockholm är Almi en av många aktörer och det är ett ständigt arbete att marknadsföra verksamheten. För att nå ut i huvudstaden blir samverkan med andra aktörer än viktigare.

Ett effektivt och unikt sätt att förmedla förstudie-medel har varit att ge inkubatorerna uppdraget att hantera innovatörernas ansökningar. Att utöka och förstärka samarbeten med andra aktörer ingår i prioriteringarna för 2013.

Ett önskemål är mer riskavtäckningsanslag för att ytterligare kunna stötta i företagets tidiga skeden. Enligt vd Monica Åsmyr finns det hur mycket idéer som helst där ute. Men det behövs mer riskvilligt kapital för att kommersialisera fler idéer och därmed öka tillväxten i Sverige. Mentorsverksamheten är ny i Stockholm från 2012 och i hela regionen var över 100 mentorspar i gång. Adepterna värdesätter bland annat hjälpen att utveckla sin affärsidé.

Volymer i verksamheten överstiger 2011 och efterfrågan är fortsatt hög. Under året har flera av bolagets administrativa uppgifter flyttats till Östersund, vilket innebär mer resurser till kunderna. Stor eloge till personalen som trots stora förändringar under året, levererat ett strålande resultat.

Vd: Monica Åsmyr

Nyutlåning Mkr:	436
Nyutlåning, antal:	694
Antal nystartade företag:	886
Antal kommersialiserade innovationer:	109
Antal rådgivningskunder:	1 883



ALMI GÄVLEDALA

Ny affärsutvecklingsmodell

I Gävledala-regionen känns situationen något ljusare för Dalarna än för Sverige som helhet. Det har inte varit mer varsel än under 2011 och turistnäringen är en stark dragare under vinterhalvåret. Generellt är det många exporterande och tillverkande företag samt handeln och i viss mån företags- och privata tjänster som märker att det kärvar, framförallt efter sommaren.

Almi har en bra dialog med regionförbunden och andra aktörer inom näringslivsområdet. Ett gott samarbete med bankerna är en viktig bas för utlåning.

Att Almi GävleDala är starkt på utlåning märks bland annat på att bolaget har 10 procent av koncernens länestock men knappt 6 procent av Sveriges företag inom området. Dock har utlåningen varit svagare under 2012. Framför allt är det de tillverkande företagens investeringsvilja som har sjunkit. Många avvaktar i rådande konjunktur.

Efterfrågan på rådgivning har däremot varit hög, framför allt inom innovation men mindre markant inom IFS-rådgivning. Mentorsverksamheten är fortsatt uppskattad och det har varit lätt att hitta lämpliga mentorer och adepter.

Under året har Almi GävleDala etablerat lönsamhetsstyrning som ett kunderbjudande, vilket kommer att göra bolagets basutbud komplett, framhåller vd Hans Astorin. En bra erfarenhet inför detta är ett treårigt projekt, Refill, som nu avslutas i Gävleborg. Projektet har haft som huvudsyfte att bidra till förbättrad lönsamhet för företag som hamnat i en utsatt situation. En utvärdering visar att både ekonomiska problem och rekonstruktion/konkurs har kunnat undvikas tack vare Almis insats.

I satsningen på kulturella och kreativa näringar har Almi GävleDala via ett treårigt projekt jobbat fram en anpassad affärsrådgivning för mindre- och fåmansföretag. Rådgivningen tar avstamp i företagarens konkreta verksamhet och vardag med syfte att mejsla ut en fungerande och lönsam affärsmodell.

Vd: Hans Astorin

Nyutlåning Mkr:	184
Nyutlåning, antal:	236
Antal nystartade företag:	200
Antal kommersialiserade innovationer:	28
Antal rådgivningskunder:	552



ALMI NORD

Uppmärksammas mentorsverksamhet

Företagarna i Norrbotten och Västerbotten har en förhållandevis stor tilltro till framtiden. Det hör samman med öppnandet av en ny gruva i Pajala och investeringar i nya gruvor i Malmfältsområdet. Etableringen av Facebooks datacenter i Luleå har skapat kö till stadens Science Park. Flytten av citykärnan i Kiruna, Malmberget och Gällivare ger också upphov till aktivitet och framtidstro. Trots dessa positiva signaler råder återhållsamhet bland Almis kunder. Än så länge syns inga affärer i orderböckerna och företagarna känner därför ingen trygghet att investera i nuläget.

Almi Nord har en central roll i samarbetet med olika aktörer som verkar för att stärka företagen i regionen. Tillsammans med länens 22 kommuner har satsningen på nyföretagare och innovationsrådgivning fortsatt genom projektet Entreprenörcentrum. I ett fördjupat samarbete med landstingen i regionen driver Almi projektet Innovationsslussen med målet att fånga upp innovativa idéer inom vård- och omsorgssektorn.

Den Företagsjour som Almi Nord startade ihop med Företagarna 2009 avslutade sin verksamhet under 2012. Totalt har jouren räddat ett hundratal företag från konkurs.

Utlåningen har i princip legat stilla under hösten och bolaget kommer inte att nå varken budget eller fjolårets siffror. Istället vässar företagen i norr sina verksamheter med rådgivning. Med cirka 2 200 kunder hamnar rådgivningen i nivå med budget.

Fokus har legat på rådgivning till nya företag, lönsamhetsstyrning, marknadsutveckling och innovatörer. I TV-programmet Uppfinnaren var två av åtta finalister Almi Nord-kunder. Tillsvärtligen har kommit igång och gett positiva rubriker i media. Tidningarna har också uppmärksammat mentorsverksamheten och några av de 125 nya mentorsparen följs i en artikelserie.

Vd: Sten Anders Gustafsson

Nyutlåning Mkr:	48
Nyutlåning, antal:	128
Antal nystartade företag:	387
Antal kommersialiserade innovationer:	30
Antal rådgivningskunder:	2 121



ALMI MITT

Tillväxtligan stärker Almis varumärke



Almi Mitt erbjuder sina tjänster i Västernorrland och Jämtlands län – två marknader med mycket olika näringslivsstruktur och behov. Något som förenar dem är att besöksnäringen är viktig och att tillväxtpotentialen i branschen ser ljus ut. Jämtland har en lång tradition av växande turistindustri och Västernorrland har på senare tid aktivt stärkt sin position på marknaden. Västernorrland präglas annars av en tung processindustri med koppling till skogen, statliga verk samt kundtjänst inom bank och försäkring med många anställda. I Sundsvall pågår sedan något år tillbaka bygget av en ny E4-bro över Sundsvallsfjärden, ett projekt som omsluter cirka 4,5 miljoner över drygt fyra år och som ger många nya affärsmöjligheter.

Jämtland ligger fortfarande i rikstoppen när det gäller flest nystartade företag per 1000 invånare, varav många är enmansbolag. Inriktningen på turism är tydlig med därtill hörande verksamheter som textilier för friluftsliv och småskalig matproduktion. Idrott och hälsa är en annan nisch. Med alpina världscupen i Åre och skidskyttetävlingar i Östersund skapas flera arbetstillfällen samtidigt som regionen blir känd för den stora publiken.

– Att verka i Åre och kunna ladda och förknippa sitt varumärke med orten förmedlar en positiv känsla, säger Almi Mitts vd Eva Högdahl. Här upplever vi en extremt expansiv marknad för småföretag varför vi under året valt att öppna kontor i Åre. Vi vill vara nära och fånga kundernas behov utifrån finansiering och rådgivning direkt på plats.

Den varselvåg som skakar landet har under hösten drabbat Almi Mitts område i något lägre utsträckning. Framför allt har Jämtland klarat sig bra.

– Med småskaligheten kommer att man äger sin egen agenda. Man blir inte lika sårbar i svängningarna som sker i konjunkturen.

Almi Mitt har sedan tidigare en stark ställning i regionen och har med hjälp av olika insatser under året ökat kännedomen ytterligare. Fokus 2012 har legat på företag med potential att växa. Eva är en av de som i koncernen jobbar aktivt för etableringen av Tillväxtligan runt om i landet. Tillväxtligan synliggör framgångsrika företag som inspiration för andra i regionen. De företag som har vuxit procentuellt mest sedan föregående bokslut bjuds in till en lunch tillsammans med bland annat näringslivscheferna i de aktuella kommunerna.

Vd: Eva Högdahl

Nyutlåning Mkr:	115
Nyutlåning, antal:	251
Antal nystartade företag:	252
Antal kommersialiserade innovationer:	16
Antal rådgivningskunder:	1 278

– I vårt område har vi valt att släppa fyra listor baserat på medias spridningsområde. Det har slagit väl ut och gett företagen mycket positiv publicitet som i sin tur stärker företagargandan i hela regionen. För Almis del har det inneburit en möjlighet att träffa företag som vi i vardagen inte alltid stöter på.

Starka på innovation

För att komma i fråga för Tillväxtligan måste företaget ha minst fem anställda och minst 5 miljoner kronor i omsättning. Resultatet ska vara positivt, finanserna sunda och tillväxten i huvudsak organisk.

– För oss blir lunchen med företagen ett effektivt sätt att mäta företagsklimatet i regionen. Den entydiga bilden nu senast var att orderböckerna ser hyggliga ut.

Almi Mitts utlåningsvolymerna ökade under det gångna året vilket till stor del speglar det goda samarbetet med bankerna i regionen. På rådgivningssidan är bolaget särskilt starkt på innovationsområdet.

– Det ska vara enkelt för idébärare i Jämtland och Västernorrland att få testa sina idéer och få stöd på resan mot en kommersialisering, en viktig del av tillväxten.

Etablerade företag som söker sig mot nya marknader har under året fått delta i ett program med fokus på strategisk marknadsutveckling och tillväxt- och lönsamhetsanalys. Flera seminarier och workshops har också hållits för att uppmuntra kvinnors företagande.

– Vi har ett bra flyt och fokus på att slussa kunden rätt utifrån behov – finansiering och rådgivning – från idé till framgångsrika företag.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

STYRELSEN OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN FÖR ALMI FÖRETAGSPARTNER AB,
ORG NR 556481-6204, FÅR HÄRMED AVGE ÅRSREDOVISNING OCH KONCERNREDOVISNING
FÖR VERKSAMHETSÅRET 2012.

VERKSAMHETEN 2012

Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Målet är att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler livskraftiga företag startas och utvecklas samt att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt.

Almi Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med operativ verksamhet i 16 regionala dotterbolag, Almi Invest AB och IFS Rådgivning AB. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare. Dotterbolagens styrelser består av politiker och företagare från regionen. Almi Invest ägs till 100 procent av moderbolaget och IFS Rådgivning ägs till 51 procent av moderbolaget och 49 procent av stiftelsen IFS Rådgivningscentrum. Moderbolagets uppgift är att svara för ledning, samordning, utveckling av produkter och verksamhet samt service i koncerngemensamma funktioner.

Lån

Nyutlåningen nådde något över föregående års nivå och uppgick till totalt 2 161 miljoner kronor (2 023). Antalet krediter uppgick till 3 611 (3 331).

Inom innovationsverksamheten finns särskilt anpassade lån där låntagaren under vissa förutsättningar har möjlighet till avskrivning av lånet, s.k. innovationslån. Denna låneform förutsätter särskilda förlusttäckningsmedel från staten. Dessa lån uppgick under 2012 till 76 miljoner kronor (60). Därutöver har 24 miljoner kronor i förstudiemedel tilldelats olika innovationsprojekt för en första utvärdering av idéns kom-

mercialiserbarhet. Efterfrågan på innovationslån och förstudiemedel har varit fortsatt hög, men utlåning och tilldelning begränsas av tillgången på förlusttäckningsmedel.

Antalet beviljade krediter till kvinnor uppgick till 1 115 (1 103). I denna grupp är lånebeloppet i genomsnitt lägre. En förklaring är att här finns fler tjänsteföretag där kapitalbehovet ofta är lägre. Den totala andelen nya lån till kvinnor var 31 procent (33). I gruppen nya företag var andelen lån till kvinnor 35 procent (39).

Antalet beviljade krediter till målgruppen invandrare uppgick till 891 (727). Den totala andelen lån till företagare med invandrarbakgrund var 25 procent, en ökning jämfört med föregående år då den var 22 procent. I målgruppen nya företag var andelen företagare med invandrarbakgrund 32 procent (28).

Den totala låneportföljen minskade något under 2012 och uppgick vid årets slut till 5 113 miljoner kronor (5 221) och efter reserveringar för befärad kreditförluster till 4 103 miljoner kronor (4 179). Antalet konkurser ökade med 10 procent under 2012 jämfört med föregående år. Kreditförlusterna uppgick till 235 miljoner kronor (321), vilket motsvarar 4,59 procent (5,91) av utestående kreditvolym. Det lägre utfallet av kreditförlusterna jämfört med föregående år innefattar bland annat en schablonreservförändring på innovationslån som gav en positiv effekt på 37 miljoner kronor.

Almis långivning sker i nära samarbete med bankerna. Under 2012 har Almis utlåning medfört att banker och andra finansärer lånat ut yt-

terligare 5 014 miljoner kronor. Det innebär att för varje krona som Almi lånar ut får företagen låna ytterligare 2,3 kronor från banker eller andra kreditgivare.

Risikkapital

Under året har fattats beslut om investeringar för totalt 146,7 (187,8) miljoner kronor i 50 (44) företag.

Fördelningen per region var:

Övre Norrland

10,2 (30,0) Mkr i 7 (10) företag

Mellersta Norrland

6,8 (33,0) Mkr i 4 (6) företag

Norra Mellansverige

15,3 (14,2) Mkr i 6 (3) företag

Stockholm

19,2 (24,6) Mkr i 3 (5) företag

Östra Mellansverige

21,7 (28,8) Mkr i 7 (5) företag

Västsverige

36,8 (40,9) Mkr i 11 (7) företag

Småland & Öarna

36,7 (16,3) Mkr i 12 (8) företag

Tillsammans med externa investeringspartners har totalt 451 miljoner kronor tillförts regionerna i form av risikkapital under 2012.

Rådgivning

Under 2012 har 16 509 (15 483) kunder tagit del av Almis rådgivning. Därutöver deltog 31 021 (25 501) personer i seminarier.

Totalt 7 030 (7 729) kunderbjudanden ”nyföretagarrådgivning” genomfördes, varav 4 431 (4 364) genom IFS rådgivning. Inom innovation genomfördes 5 369 (4 495) kunderbjudanden och inom mentorskap 2 469 (1 958).

Övriga kunderbjudanden kan hänföras till gruppen etablerade företag.

Fördelningen av antalet rådgivningserbjudanden per segment var 28 procent innovation, 46 procent nyföretagande, 13 procent mentorskap och 13 procent övrig rådgivning & köpa företag.

Under 2012 kommersialiserades 621 (572) innovationer och 4 562 (4 949) nya företag startade med hjälp från Almi.

I ägardirektivet till Almi framgår att regeringens mål är att öka andelen privata underkonsulter i genomförandet av dotterbolagens rådgivningsverksamhet. Syftet är att i ökad utsträckning kunna erbjuda spetskompetens inom nya områden, samt att öka kundernas valmöjligheter. Under 2012 genomfördes över hälften (61 procent) av den totala rådgivningstiden av extern kompetens, dvs. privata konsulter och mentorer.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER 2012

För att bättre ta till vara möjligheter till tillväxt och innovation hos företag i hela landet aviserade regeringen i budgetpropositionen för 2012 en reformering av det statliga riskkapitalsystemet.

I juni 2012 beslutade riksdagen att Almi och Innovationsbron skulle slås samman. Syftet var att koncentrera statens insatser till skeden och segment där det finns ett tydligt behov av marknadskompletterande finansiering och därigenom stärka förutsättningarna för kommersialisering av kunskapsintensiva idéer. Kundnyttan bedömdes öka genom ett tydligare och mer tillgängligt system för tidigt riskkapital genom att finansiering i tidiga faser samlas hos en aktör med ett samlat utbud av produkter och tjänster.

Vid en extra bolagsstämma den 20 juni överlämnades en kompletterande ägaravvisning där ägarens intentioner med sammanslagningen angavs. Almi fick även i uppdrag att från staten och Stiftelsen Industrifonden förvärva samtliga aktier i Innovationsbron AB.

Arbetet med att förbereda samgåendet pågick under hösten. Ett förslag

om ny gemensam organisation överlämnades till den av Näringsdepartementet utsedda styrgruppen i december 2012.

Under 2012 har arbetet med att implementera Almi-koncernens nya verksamhetsstrategi intensifierats. Den nya strategin togs fram under 2011 och syftet är att åstadkomma största möjliga nytta för kunder och ägare genom att erbjuda en bättre och mer resurseffektiv verksamhet. Detta förutsätter ökad samordning av verksamhetsstödjande funktioner inom koncernen och ett utvecklat och enhetligt arbetssätt, men som också tillåter motiverade anpassningar till regionala förutsättningar.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Den 2 januari 2013 förvärvade Almi Företagspartner AB Industrifondens aktier i Innovationsbron AB. Vidare överlät staten sin ägarandel i Innovationsbron AB till Almi Företagspartner AB.

Vid bolagsstämman den 21 januari 2013 valdes till styrelse i Almi Företagspartner AB Åke Hedén (f ordförande (nyval), Joakim Kärnborg (nyval), Eva Lindqvist (nyval), Agneta Mårdsjö (nyval), Nicolas Hassbjer (nyval) samt Inga Thoreson-Hallgren (omval).

Almi-koncernen är nu organiserad i fyra affärsområden – Rådgivning, Lån, Riskkapital och Inkubation. I affärsområdet Riskkapital samlas Almis kompetens och tjänster för såddkapital och expansionskapital. Även Almi Invest AB, som fortsättningsvis bildar en egen underkoncern och fokuserar på expansionsfasen med sina investeringar, ingår i affärsområdet. Affärsområdet Inkubation är en verksamhet som bedrivits i Innovationsbrons regi och bildar i den nya Almi-koncernen ett eget affärsområde. Inkubation har till uppgift att finansiera och kvalitets-säkra Sveriges inkubatorer.

Utsikter för 2013

Efterfrågan på Almis marknadskompletterande lån ökade under hösten 2012. En förklaring till detta bedöms vara att bankerna blir alltmer restrikti-

va i sin utlåning till små- och medelstora företag till följd av de skärpta kapitaltäckningskrav som följer med Basel III. Sammantaget bedöms efterfrågan på Almis finansiering öka under 2013. Efterfrågan på rådgivningstjänster ökade under 2012 och den utvecklingen bedöms fortsätta under 2013. Riskkapitalinvesteringarna väntas ligga kvar på en hög nivå under 2013.

Under 2013 fortsätter arbetet med att integrera Innovationsbrons verksamhet i Almi-koncernen. Målsättningen är att utveckla och effektivisera den totala verksamheten ytterligare.

Samtliga affärsområden vänder sig till kundsegment i tidig fas och till skeden där det finns behov av marknadskompletterande tjänster. I syfte att det ska bli enklare för kunden att vända sig till Almi kommer arbetsprocesser och tjänsteutbud att ses över. Ambitionen är att öka samordningen mellan de olika affärsområdena och att kunden lättare ska få tillgång till Almis hela utbud av tjänster och kompetens, oavsett vilken del av organisationen man kommer i kontakt med och var i landet kunden befinner sig. Detta ställer ökade krav på kunskap om Almis totala erbjudande hos samtliga medarbetare i organisationen. För att öka tillgängligheten till Almi inrättas under året även en gemensam kundtjänst i koncernen.

I samband med sammanslagningen ses möjligheterna till effektiviseringar över. Målet är att under året frigöra resurser för ytterligare insatser i tidiga skeden, dvs. vid företagsstart, vid utveckling av en ny produkt/tjänst i ett befintligt företag eller vid en större förändring av verksamheten i ett företag.

En betydande del av Almis verksamhet finansieras med medel ur EUs strukturfonder. En för Almi mycket väsentlig uppgift är därför att medverka till utformningen av nästa strukturfondsperiod efter 2013.

Samverkansavtalen mellan regeringen och landets regioner har sagts upp för omförhandling. Avtalen löper normalt på fyra år. Förhandlingar om nya avtal inleds under våren för att gälla fr.o.m. 1 januari 2014.

ALMI-KONCERNENS FINANSIERING

Almi-koncernen erhåller driftsanslag från staten. Driftsanslagen till de regionala bolagen tillskjuts i enlighet med tecknat konsortialavtal mellan moderbolaget och de regionala ägarna i proportion till deras ägande.

Basanslaget från staten uppgick under 2012 till 125 miljoner kronor (125). Basanslagen från moderbolaget till de regionala bolagen uppgick år 2012 till 150 miljoner kronor (151) och finansieras genom statens anslag, resultatet från utlåningsverksamheten och avkastningen i likviditetsförvaltningen. Basanslagen från minoritetsägarna i de regionala bolagen uppgick till 143 miljoner kronor (143). De regionala bolagen erhåller också ersättning för uppdrag som utförs åt företag, länsstyrelser, kommuner med flera.

Almi har under 2012 tilldelats 65 miljoner kronor i förlusttäckningsmedel för innovationsverksamheten, varav 24 miljoner kronor har använts till utbetalning av förstudiemedel.

Resultat och ställning, koncernen

Mkr	2012	2011	2010	2009	2008
Nettoomsättning	980	993	869	868	828
Resultat efter finansiella poster	35	45	- 79	- 59	9
Balansomslutning	7 243	7 201	7 169	7 235	6 993
Nyutlåning beviljat	2 161	2 023	2 112	3 231	1 716
Lånestock brutto	5 113	5 217	5 467	5 151	3 624
Medelantal anställda	428	440	455	460	424

Avkastningen på utlånade medel (ränteintäkter minus kreditförluster i förhållande till utestående lånestock) uppgick efter kreditförluster till 4,0 procent (1,8 procent). Resultatet från utlåningen uppvisar skillnader mellan dotterbolagen. Enligt direktiv från staten ska riskerna balanseras så att Almi över tiden bevarar kapitalet nominellt intakt.

Koncernens resultat före minoritetsintressen uppgick till 35 miljoner kronor (45). Moderbolagets resultat uppgick till 39 miljoner kronor (-10).

Moderbolaget och de regionala utvecklingsbolagen är enligt lagen om statlig inkomstskatt (IL 7 kap § 16) frikallade från skattskyldighet för all annan inkomst än inkomst av näringsverksamhet som hänför sig till innehav av fastighet.

FINANSIELLA RISKER

Almis verksamhet finansieras huvudsakligen genom årliga anslag från ägarna samt genom eventuella överskott i finansieringsverksamheten samt avkastningen från förvaltning av överskottslikviditeten. Driftsanslagen till de regionala dotterbolagen tillskjuts av ägarna i proportion till deras ägande.

Enligt statens uppdrag till Almi Företagspartner ska den lånefond som ställts till bolagets förfogande hållas nominellt intakt, vilket också varit fallet ända sedan Almi bildades

1994. Styrelsen i Almi har från april 2005 fastställt ett mål om en avkastning på i genomsnitt 2 procent per år över en rullande treårsperiod. Den rullande treårsavkastningen uppgick 2012 till 2,2 procent (1,1).

Kreditrisk

Kreditrisk är risken för förlust till följd av att en kredittagare inte förmår fullgöra sin återbetalningsskyldighet. För att minska denna risk arbetar Almi bland annat med följande verktyg:

Uppföljning

Varje kund måste följas upp minst en gång per år i syfte att identifiera tidiga varningssignaler och om möjligt sätta in resurser för att hjälpa företaget att överbrygga tillfälliga svackor i verksamheten. Engagemang på större belopp och med större risk följs upp oftare än en gång per år. Vid uppföljningen görs en omprövning av rating och en riskbedömning för att rätt värdera Almis fordran i redovisningen. Varje kredit har en automatisk kreditbevakning från UC, som bevakar samtliga offentliga register och rapporterar till Almi.

Kreditrevision

I syfte att säkerställa en jämn och hög kvalitet i utlåningsverksamheten genomför moderbolaget löpande kreditrevisioner i de regionala dotterbolagen. Revisionerna utmynnar i ett revisionsbetyg (5-gradig skala), vilket bland annat styr dotterbolagens kreditmandat.

Riskklassificering

Almi gör en riskklassificering av samtliga lån som innebär att en bedömning görs av den risk på medellång sikt som företaget löper att komma på obestånd. Krediterna delas in i fem riskklasser, där riskklass 1 och 2 räknas som osäkra fordringar och därmed reserveras.

Riskklass 4: Engagemang med låg eller normal kreditrisk.

Riskklass 3: Engagemang med hög kreditrisk på grund av allvarliga brister, vilka om de inte avhjälpas, allvarligt kan påverka låntagarens utveckling.

Riskklass 2: Engagemang med uppenbar kreditrisk. Kundens/projektets återbetalningsförmåga är mycket tveksam. Hela eller delar av engagemanget bör reserveras för befärad kreditförlust.

Riskklass 1: Engagemang med befärad förlust. Återbetalningsförmåga saknas. Låntagaren saknar egen kreditvärdighet. Reservering för befärad kreditförlust ska göras.

Riskklass 0: Engagemang där kreditförlust konstateras.

Affärsmässig risk

Almi bedömer även affärsrisken i engagemanget. Detta görs genom löpande rating av kunderna. Ratingklasserna är i 10 steg där A1 är lägsta risk och D är konstaterad förlust.

Ränterisk

Almis ränterisk beror dels på om rörelser i marknadsräntan förändrar marknadsvärdet på investerade medel eller om de ger förändrade intäkter på lånestocken. Dessa risker hanteras bland annat enligt nedanstående.

Utlåningen

Då Almi inte har någon upplåning utöver Exportlånen, förekommer det heller ingen ränterisk i kreditverksamheten. Exportlånen har en bunden ränta kvartalsvis men någon ränterisk föreligger ej då Almis upplåning från Svensk Exportkredit löper med samma förlängningstider.

Kapitalförvaltningen

Koncernens likvida medel förvaltas så att medel finns tillgängliga för verksamhetens löpande behov samt att möjligheterna till god avkastning tillvaratas. Förvaltningen sker genom väl diversifierade placeringar i finansiella tillgångar och med utgångspunkt i fastställd placeringspolicy.

Koncernens likvida medel är i huvudsak placerad i ränte-bärande papper och till största delen i obligationer. Ränterisken för de räntebärande placeringarna innebär att marknadsvärdet på placeringarna sjunker vid en stigande ränta. Förutom placeringarna i räntebärande papper inne-

håller portföljen till en mindre del placeringar i aktiefonder och hedgefonder.

STYRELSE

Vid ordinarie bolagsstämma den 24 april 2012 omvaldes styrelseledamöterna Ola Asplund, Jan Berg, Anna-Lena Cederström, Elisabeth Gauffin, Maria Masoomi, Inga Thoresson-Hallgren och Bertil Törsäter. Till styrelsens ordförande omvaldes Elisabeth Gauffin och till vice ordförande omvaldes Ola Asplund. Arbetstagarrepresentanter har varit Per-Arne Norbäck och Anne-Louise Wester med suppleanterna Peter Kraff och Carin Ramneskär.

Vid extra bolagsstämma den 20 juni 2012 avgick Jan Berg med anledning av ett uppdrag som projektledare för integrationen av Almi Företagspartner AB och Innovationsbron AB. Mattias Moberg valdes till ny ledamot i styrelsen.

I samband med förvärvet av Innovationsbron AB i början av 2013 valdes en ny styrelse, se avsnittet Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	100 652 544
Årets resultat	38 727 572
Summa, kr	139 380 116

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så att i ny räkning överförs 139 380 116 kronor.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2012	2011
Intäkter			
Ränteintäkter och andra finansiella intäkter	4	473 846	496 584
Anslag	5	352 012	327 527
Övriga intäkter	6	154 282	168 455
		980 140	992 566
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	7, 8, 25	-250 135	-225 065
Personalkostnader	8	-375 096	-368 246
Avskrivningar		-2 627	-2 977
Finansiella kostnader	9	-80 462	-28 289
		-708 320	-624 577
Kreditförluster	10	-234 467	-321 584
RÖRELSERESULTAT	3	37 353	46 405
Resultat från andelar i intressebolag	14	-2 356	-1 188
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		34 997	45 217
Minoritetens andel i rörelseresultat		553	-866
ÅRETS RESULTAT FÖRE SKATT		35 550	18 351
Skatt		755	-2
ÅRETS RESULTAT EFTER SKATT		36 305	18 349

KONCERNEN BALANSRÄKNING

TKR	NOT	2012-12-31	2011-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
System och programvaror	11	39 896	16 960
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	12	9 803	6 244
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	14	23 113	28 493
Andra långfristiga värdepappersinnehav	15	396 779	323 591
Andra långfristiga fordringar	17	1 219	1 221
		421 111	353 305
Summa anläggningstillgångar		470 810	376 509
Kreditfordringar och placeringstillgångar			
Utlåning	18	4 127 644	4 204 150
Placeringar	19	1 520 862	1 308 248
Summa kreditfordringar och placeringstillgångar		5 648 506	5 512 398
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		10 600	7 372
Övriga fordringar		28 211	17 766
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	53 149	57 032
		91 960	82 170
Kassa och bank		1 031 278	1 229 854
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		1 123 238	1 312 024
SUMMA TILLGÅNGAR		7 242 554	7 200 931

KONCERNEN BALANSRÄKNING

TKR	NOT	2012-12-31	2011-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital (1 500 000 aktier)		150 000	150 000
Bundna reserver		5 697 408	5 701 341
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		266 572	244 290
Årets resultat		36 305	18 349
Summa eget kapital		6 150 285	6 113 980
Minoritetsintresse		181 420	181 973
Avsättningar		447	2 464
Långfristiga skulder			
Skulder till landsting och kommuner	21	100	100
Övriga långfristiga skulder	22	678 861	729 128
		678 961	729 228
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		43 941	31 574
Övriga skulder		92 553	47 213
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	94 947	94 499
		231 441	173 286
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		7 242 554	7 200 931
Ställda säkerheter		inga	inga
Ansvarsförbindelser	24	36 552	37 124

KONCERNENS SAMMANSTÄLLNING AV FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

TKR	AKTIEKAPITAL	BUNDNA RESERVER	FRITT EGET KAPITAL	SUMMA EGET KAPITAL
Eget kapital 2011-01-01	150 000	5 709 778	235 853	6 095 631
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-8 437	8 437	–
Årets resultat			18 349	18 349
Eget kapital 2011-12-31	150 000	5 701 341	262 639	6 113 980
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-3 933	3 933	–
Årets resultat			36 305	36 305
Eget kapital 2012-12-31	150 000	5 697 408	302 877	6 150 285

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

1 JANUARI – 31 DECEMBER

TKR	NOT	2012	2011
Den löpande verksamheten			
Erhållna räntor, royalties		427 043	428 311
Erhållna anslag		352 012	327 527
Övriga inbetalningar		147 877	194 362
Betalda räntor		-50 528	17 753
Erhållna räntebetalningar på räntebärande värdepapper		115 128	54 185
Inbetalningar avseende tidigare nedskrivna lån		15 253	16 765
Övriga utbetalningar		-573 110	-665 546
Ökning/minskning av löpande verksamhetens tillgångar			
Förändring av placeringar		-212 614	-7 175
Förändring av utlåningen	18	-204 362	-114 206
Kassaflöde från den löpande verksamheten		16 699	251 976
Investeringsverksamheten			
Aktieägartillskott intressebolag		–	1 188
Förändring andelar i intressebolag		5 380	–
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-152 963	-142 508
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar		9 299	68 975
Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-26 988	-17 458
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		265	366
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-165 007	-89 437
Finansieringsverksamheten			
Förändring av skulder avseende medel för riskkapitalinvesteringar		-27 199	75 094
Förändring av upplåning		-23 069	-23 425
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-50 268	51 669
Årets kassaflöde		-198 576	214 208
Likvida medel vid årets början		1 229 854	1 015 646
Likvida medel vid årets slut¹⁾		1 031 278	1 229 854

¹⁾ Likvida medel ingår Kassa och bank.

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2012	2011
Intäkter			
Ränteintäkter och andra finansiella intäkter	4	437 970	438 191
Anslag	5	125 000	127 018
Intäkter från dotterbolag		6 126	2 671
Övriga intäkter	6	30 165	43 601
		599 261	611 481
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	7, 8, 25	-90 399	-78 161
Personalkostnader	8	-36 875	-35 715
Driftsanslag till dotterbolag		-193 817	-184 323
Avskrivningar		-298	-228
Finansiella kostnader	9	-4 612	-1 713
		-326 001	-300 140
Kreditförluster	10	-234 532	-320 990
RÖRELSERESULTAT	3	38 728	-9 649
ÅRETS RESULTAT		38 728	-9 649

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TKR	NOT	2012-12-31	2011-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
System och programvaror	10	39 896	16 960
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	12	1 013	865
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i dotterföretag	13	5 698	5 698
Andra långfristiga värdepappersinnehav	15	8 881	9 542
Långfristiga fordringar hos koncernföretag	16	242 119	263 311
		256 698	278 551
Summa anläggningstillgångar		297 607	296 376
Låne- och placeringstillgångar			
Utlåning	18	4 127 322	4 203 717
Placeringar	19	1 508 373	1 283 365
Summa låne- och placeringstillgångar		5 635 695	5 487 082
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		28	164
Fordringar hos koncernföretag		3 064	1 564
Övriga fordringar		9 332	7 789
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	1 683	1 632
		14 107	11 149
Kassa och bank		267 893	325 845
Summa omsättningstillgångar		282 000	336 994
SUMMA TILLGÅNGAR		6 215 302	6 120 452

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TKR	NOT	2012-12-31	2011-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (1 500 000 aktier)		150 000	150 000
Reservfond		200 000	200 000
Lånefond		5 481 537	5 481 537
		5 831 537	5 831 537
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		100 653	110 302
Årets resultat		38 728	-9 649
		139 381	100 653
Summa eget kapital			
		5 970 918	5 932 190
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	22	76 380	99 449
		76 380	99 449
Kortfristiga skulder			
Leverantörskulder		11 316	12 194
Skulder till koncernföretag		93 052	63 569
Övriga skulder		44 836	3 077
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	18 800	9 973
		168 004	88 813
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER			
		6 215 302	6 120 452
Ställda säkerheter			
Ansvarsförbindelser	24	inga	inga
		36 552	36 227

MODERBOLAGETS SAMMANSTÄLLNING AV FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

TKR	AKTIEKAPITAL	RESERVFOND	LÅNEFOND	FRITT EGET KAPITAL	SUMMA EGET KAPITAL
Eget kapital 2011-01-01	150 000	200 000	5 481 537	110 302	5 941 839
Årets resultat				-9 649	-9 649
Eget kapital 2011-12-31	150 000	200 000	5 481 537	100 653	5 932 190
Årets resultat				38 728	38 728
Eget kapital 2012-12-31	150 000	200 000	5 481 537	139 381	5 970 918

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

1 JANUARI – 31 DECEMBER

TKR	NOT	2012	2011
Den löpande verksamheten			
Erhållna räntor, royalties		427 017	427 669
Erhållna anslag		125 000	127 018
Övriga inbetalningar		38 316	55 334
Betalda räntor		-996	-1 713
Erhållna räntebetalningar på räntebärande värdepapper		29 273	48 638
Inbetalningar avseende tidigare nedskrivna lån		15 249	16 761
Utbetalda anslag		-193 817	-184 323
Övriga utbetalningar		-73 006	-153 011
Ökning/minskning av löpande verksamhetens tillgångar			
Förändring av inlåning till moderbolaget från dotterbolag		28 280	-5 278
Förändring av placeringar		-225 008	-4 618
Förändring av utlåning	18	-204 462	-114 606
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-34 154	211 871
Investeringsverksamheten			
Förvärv av aktier i dotterbolag		–	-50
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		–	-783
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar		1 190	280
Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-23 110	-15 372
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		–	–
Förändring av medel avs investering i riskkapitalverksamhet	15	21 191	-4 814
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-729	-20 738
Finansieringsverksamheten			
Förändring av upplåning		-23 069	-23 425
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-23 069	-23 425
Årets kassaflöde		-57 952	167 708
Likvida medel vid årets början		325 845	158 138
Likvida medel vid årets slut ¹⁾		267 893	325 846

¹⁾ Likvida medel ingår Kassa och bank.

NOTER

Belopp i Tkr om ej annat anges

NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION

Årsredovisningen för Almi Företagspartner AB har godkänts och undertecknats enligt styrelsebeslut den 2013-02-28.

Balans- och resultaträkning ska fastställas på ordinarie årsstämma.

Moderbolaget är ett svenskt aktiebolag, org-nr 556481-6204, med säte i Stockholm och med adress

Almi Företagspartner AB
Box 70394
107 24 STOCKHOLM
Telefon 08-709 89 00

Almis uppdrag är att främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag och stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv.

Målet är att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler livskraftiga företag startas och utvecklas samt att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt. Verksamhetsområdet täcker hela processen från idé till lönsamt företag. Almis styrkor är den regionala närvaron, nätverket och kombinationen finansiering och rådgivning.

NOT 2 REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer 1-29 med undantag av RR 18, Resultat per aktie, och RR 25 Redovisning för segment vilka ej är obligatoriska då bolagets aktie ej är föremål för handel vid börs eller annan reglerad marknadsplats.

Enligt EUs IAS-förordning är alla europeiska företag som har aktier eller skuldebrev noterade på en reglerad marknad skyldiga att från och med 2005 upprätta sin koncernredovisning enligt internationella redovisningsstandarder (IAS), numera betecknad IFRS. Då det i riktlinjer från Näringsdepartementet till Almi och övriga statliga bolag står att bolagen i tillämpliga delar ska tillämpa god sed för noterade bolag torde detta innebära att även Almi förväntas övergå till IFRS i koncernen.

I riktlinjerna anges att kravet på genomlysning och kvalitet kan ställas i relation till företagets relativa storlek samt ställning på marknaden. Almi har en marknadskompleterande roll och i förhållande till andra statliga företag liten storlek mätt i omsättning. Med hänsyn till ovanstående beslutades på styrelsemötet i december 2010 att tillsvidare inte tillämpa IFRS.

Koncernredovisning

Koncernbokslutet har upprättats enligt förvärvsmetoden. Detta innebär att eget kapital i koncernen endast omfattar eget kapital i moderbolaget och den del av eget kapital i dotterbolagen som tillkommit efter förvärvet.

Koncernens resultat- och balansräkningar omfattar alla företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt har mer än hälften av ak-

tiernas röstvärde samt företag i vilka koncernen på annat sätt har ett bestämmande inflytande och en betydande andel av resultatet av deras verksamhet.

Investeringar i intresseföretag

Koncernens innehav i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Ett intresseföretag är en enhet i vilken koncernen har betydande inflytande, normalt minst 20 procent och högst 50 procent av rösterna, och som varken är ett dotterföretag eller joint venture. Ägandet ska vidare utgöra ett led i en varaktig förbindelse. Investeringarna i intresseföretag redovisas i balansräkningen till anskaffningsvärde plus förändringar av koncernens andel av intresseföretagets nettotillgångar.

I moderbolaget redovisas innehav i intresseföretag till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar.

Intäktsredovisning

Ränteinkomster redovisas som intäkt i resultaträkningen i den period de avser. Ränteintäkter i utlåningsverksamheten beskrivs under rubrik Utlåning nedan.

Driftsanslag intäktsförs till sin helhet under den period vilka de avser. Övriga anslag intäktsförs då de utnyttjas för det förutbestämda syftet.

Projektintäkter redovisas under den period då ett projekt genomförs och sammanfaller med kostnadsredovisningen för motsvarande projekt. Konsultintäkter redovisas under den period som en konsultinsats genomförs.

Kreditförluster

Som kreditförluster redovisas under året konstaterade kreditförluster samt reserveringar för befarade kreditförluster. Utlåningen redovisas netto, det vill säga efter avdrag för såväl konstaterade kreditförluster som reservering för befarade kreditförluster. Se även not 18, Utlåning, nedan.

Som konstaterad förlust redovisas förlust som är beloppsmässigt fastställd eller sannolik genom att konkursförvaltare lämnat uppskattning av utdelning i konkurs, ackordsförslag antagits eller fordran eftergivits på annat sätt.

Reservering för befarade kreditförluster görs om säkerhetens värde för en osäker fordran inte täcker lånebeloppet. Reservering görs med det belopp som ej beräknas inflyta, beaktat säkerhetens värde.

Leasingkostnader

Leasing används inom koncernen endast vid hyra av kontorsinventarier och tjänstebilar. Samtliga kontrakt är av operationell natur. Kostnaderna uppgår till oväsentliga belopp och redovisas under övriga externa kostnader. Koncernens hyreskontrakt för lokallhyror är tecknade till sedvanliga marknadsmässiga villkor.

Pensionskostnader

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas huvudsakligen genom försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbetämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2012 har bolaget inte haft tillgång till sådan information

som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 18,9 Mkr (20,2 Mkr). Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av september 2012 uppgick Alectas överskott av den kollektiva försäkringsnivån till 129 procent (134). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med RR 29. Förutom försäkringar i Alecta förekommer även avgiftsbestämda pensionsplaner.

Avskrivningar

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar beräknas på respektive tillgångs anskaffningsvärde med linjär fördelning efter tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod. Avskrivningar sker över 5 år för inventarier med undantag av datautrustning som avskrivs över 3 år och ombyggnationer som avskrivs över kvarstående löptid på ingånget hyresavtal. Immateriella anläggningstillgångar skrivs av över 3 till 5 år.

Materiella anläggningstillgångar

Anläggningstillgångarna redovisas till anskaffningskostnad med avdrag för ackumulerade avskrivningar samt nedskrivningar.

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade avskrivningar samt nedskrivningar. Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna som överstiger den ursprungliga bedömningen och utgifterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Utlåning

Lånefordringar redovisas initialt till utbetalt belopp. Efter det att lånet tagits upp i redovisningen första gången redovisas det till upplupet anskaffningsvärde inklusive upplupen ränta. I bokslutet uppställs lånefordringarna till de belopp som efter individuell bedömning beräknas inflyta, se även Kreditförluster ovan.

Långfristiga värdepappersinnehav

Långfristiga värdepappersinnehav innefattar placeringar i aktier och andelar som en del av rörelsen men som inte motsvarar definitionen av intresseföretag. Innehaven värderas till anskaffningsvärdet då de för första gången redovisas i balansräkningen. I bokslutet redovisas innehaven till det lägsta av anskaffningsvärde och bedömt verkligt värde.

Fordringar och skulder

Fordringar redovisas till det lägsta av anskaffningsvärde och verkligt värde. En reservering av osäkra fordringar görs när det inte längre är sannolikt att det fulla beloppet kommer att inflyta.

Skulder uppställs till verkligt värde. Som kortfristiga fordringar respektive skulder redovisas mellanhavanden som avses att regleras inom ett år från balansdagen.

Placeringar

Placeringar utgörs huvudsakligen av obligationer och andra räntebärande värdepapper. Samtliga placeringar värderas till anskaffningsvärde då de första gången redovisas i balansräkningen. An-

skaffningsvärdet motsvarar det verkliga värdet av den ersättning som lämnats inklusive kostnader som är hänförliga till förvärvet.

I bokslutet uppställs placeringarna till det lägsta av anskaffningsvärdet, och i förekommande fall upplupet anskaffningsvärde, och verkligt värde med tillämpande av kollektiv värdering. Vid redovisning till upplupet anskaffningsvärde används den effektiva räntan vid värderingen. Som verkligt värde definieras marknadsvärdet per bokslutsdagen.

Normala förvärv och försäljningar av finansiella tillgångar redovisas i balansräkningen enligt likviditetsprincipen.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när det föreligger en aktuell förpliktelse, legal eller informell, till följd av tidigare händelser och om det är sannolikt att en utbetalning kommer att bli aktuell för att fullgöra förpliktelsen, samt om det går att göra en tillförlitlig uppskattning av det belopp som ska utbetalas.

NOT 3

INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget har köpt tjänster från företag inom koncernen för sammanlagt 1,9 Mkr (1,8) och sålt tjänster för 6,1 Mkr (2,7).

NOT 4

RÄNTEINTÄKTER OCH ANDRA FINANSIELLA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
Ränteintäkter från utlåning	2012	2011	2012	2011
Rörelselån	404 102	403 175	404 086	402 527
Royaltyintäkter	273	74	273	74
Garantiintäkter	721	789	721	789
Ränteintäkter ej ianspråktagna utlåningsmedel	32 890	34 801	32 890	34 801
Summa	437 986	438 839	437 970	438 191

Övriga finansiella intäkter

Andra finansiella intäkter	35 860	57 745	–	–
Summa	35 860	57 745	–	–
Summa totalt	473 846	496 584	437 970	438 191

NOT 5 ANSLAG

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Driftanslag från staten	125 000	127 018	125 000	127 018
Driftanslag från landsting och kommuner	143 152	144 100	–	–
Övriga anslag från kommuner och landsting	19 945	17 619	–	–
Övriga anslag	63 915	38 790	–	–
Summa	352 012	327 527	125 000	127 018

NOT 6 ÖVRIGA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Projektintäkter	99 473	78 708	22 674	21 825
Konsultintäkter	9 343	8 024	–	–
EU intäkter	32 615	47 950	–	–
Övriga intäkter	12 851	33 773	7 491	21 776
Summa	154 282	168 455	30 165	43 601

NOT 7 ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Inköp konsulter i projekt	-39 103	-41 863	-1 943	-10 779
Övriga konsultkostnader	-45 828	-31 060	-13 952	-10 661
Övriga kostnader läneverksamheten	-1 505	-4 002	-1 505	-4 002
Övriga externa kostnader ¹⁾	-163 699	-149 328	-72 999	-52 719
	-250 135	-226 253	-90 399	-78 161

¹⁾Posten består bland annat av lokal-, telefon- och resekostnader, marknadsföringskostnader och revisionsarvode samt i moderbolaget koncerngemensamma kostnader som drift/utveckling av IT system, gemensam informationsverksamhet samt utveckling av verktyg och metoder inom affärsutveckling.

Kostnader avseende ersättningar till Deloitte uppgår i moderbolaget till, 340 Tkr (0) i revisionsarvode avseende revisionsuppdraget, 0 Tkr (0) i revisionsarvode utöver revisionsuppdraget, 22 Tkr (0) i skatterådgivning och 215 Tkr (0) i övrigt arvode. Revisor från Riksrevisionen har erhållit 0 Tkr (0) i revisionsarvode. Kostnader avseende ersättningar till Deloitte uppgår i koncernen till, 750 Tkr (0) i revisionsarvode avseende revisionsuppdraget, 0 Tkr (0) i revisionsarvode utöver revisionsuppdraget, 22 Tkr (0) i skatterådgivning och 215 Tkr (0) i övrigt arvode.

Kostnader avseende ersättningar till KPMG uppgår i moderbolaget till, 102 Tkr (441) i revisionsarvode avseende revisionsuppdraget, 0 Tkr (0) i revisionsarvode utöver revisionsuppdraget, 7 Tkr (140) i skatterådgivning och 0 Tkr (0) i övrigt arvode. Kostnader avseende ersättningar till KPMG uppgår i koncernen till, 327 Tkr (1 294) i revisionsarvode avseende revisionsuppdraget, 0 Tkr (132) i revisionsarvode utöver revisionsuppdraget, 7 Tkr (251) i skatterådgivning och 0 Tkr (113) i övrigt arvode.

NOT 8 PERSONAL

Löner och andra ersättningar har uppgått till följande belopp:	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Löner och andra ersättningar	237 727	234 295	23 230	22 782
Sociala kostnader	125 784	124 345	11 868	11 348
(Varav sociala kostn. av pensionskostnader)	(41 647)	(45 147)	(3 739)	(4 617)
Summa	363 511	358 640	35 098	34 130
varav				
Styrelse, vd och vice vd	30 326	32 338	3 003	1 932
varav tantiem	–	–	–	–
Övriga anställda	207 401	201 957	20 227	20 850
Summa	237 727	234 295	23 230	22 782

Lön till verkställande direktören i moderbolaget har uppgått till 1 437 Tkr (1 475) och förmåner har uppgått till 51 Tkr varav bil 51 Tkr. Verkställande direktören har en avgiftsbestämd pensionslösning där premien är kostnadsneutral mot traditionell ITP.

Av Moderbolagets pensionskostnader avser 460 Tkr (490) vd.

I händelse av uppsägning från företagets sida har vd 6 månaders uppsägningstid. Därutöver tillkommer avgångsvederlag under 12 månader utöver uppsägningstiden. Om vd erhåller lön eller annan ersättning för avlönat arbete eller egen verksamhet under tiden för uppsägningslön och avgångsvederlag sker en avräkning mot lön och vederlag. Vid egen uppsägning utgår lön under uppsägningstiden, 3 månader.

Förutom vd har koncernens ledningsgrupp i medeltal bestått av 8 personer, till vilka har utbetalats:

Tkr	Löne-kostnader	Pensioner	Övriga förmåner
Anna Hallberg, vice vd	1 203	368	76
Lars Mårdbrant	842	205	–
Monica Åsmyr *			
Lars Limseth *			
Sten-Anders Gustafsson *			
Anna Lundmark Lundbergh *			
Sara Wallin *			
Mats Philipsson *			

* Vd i dotterbolag, ingen ersättning utgår från moderbolaget.

Medlemmarna i ledningsgruppen har en avgiftsbestämd pensionslösning där premien är kostnadsneutral mot traditionell ITP. Deras villkor för uppsägning och avgångsvederlag följer ALMEGAs tjänstemannaavtal.

Styrelsens ordförande arvoderas med 100 Tkr per år. Arvode utgår till styrelsens bolagsstämموvalda ledamöter med 60 Tkr.

I dotterbolagen arvoderas styrelsens ordförande med 50 Tkr, vice ordförande med 32 Tkr och ledamot med 18 Tkr samt ett arvode om 1,1 – 3,3 Tkr per sammanträde beroende på mötetets längd.

I Almi Stockholm Sörmland arvoderas ordföranden med 80 Tkr, vice ordföranden och ordföranden i finansieringsutskottet med 66 Tkr samt styrelsens ledamöter med 40 Tkr. I Almi Väst erhåller ordförande 75 Tkr, vice ordföranden 66 Tkr och ledamot 40 Tkr. I Almi Skåne erhåller ordföranden 70 Tkr, vice ordföranden och ledamot 30 Tkr. I de bolag som samordnat verksamheten över länsgränserna under senare år, nämligen Almi Nord, Almi Mitt samt Almi Mälardalen, har ordföranden 70 Tkr, vice ordföranden 35 Tkr och övriga ledamöter 20 Tkr. Styrelseledamöter som är anställda i moderbolaget eller dotterbolagen uppbär ingen ersättning.

Av Koncernens pensionskostnader avser 8 197 Tkr (6 580) verkställande direktörer och styrelser. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till verkställande direktörerna uppgår till 1 240 Tkr (0).

Medelantal anställda	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Kvinnor	218	225	28	27
Män	210	215	18	16
Summa	428	440	46	43

NOT 8 forts.

Könsfördelning	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Styrelseledamöter				
Kvinnor	71	77	5	4
Män	78	103	4	5
Vd				
Kvinnor	12	13	–	–
Män	15	18	1	1
Företagsledning				
Kvinnor	18	19	5	4
Män	18	17	1	4
Åldersfördelning, styrelseledamöter				
	Ålder, år	under 30	30–50	mer än 50
Fördelning i %				
Koncernen		1	27	72
Moderbolaget		–	33	67

NOT 9 FINANSIELLA KOSTNADER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Räntekostnader och andra finansiella kostnader	4 728	1 760	4 612	1 713
Konstaterade förluster riskkapital	53 507	5 275		
Nedskrivning riskkapital	22 227	21 254		
Summa	80 462	28 289	4 612	1 713

NOT 10 KREDITFÖRLUSTER

Kreditförluster vid utlåning	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Återvunna avskrivna fordringar	15 253	16 765	15 249	16 761
Riskavtäckning från EIF, Näringsdep. m fl	22 638	28 588	22 638	28 588
Samarbetspartners andel av kreditförluster*	4 983	4 811	4 983	4 811
Konstaterade förluster	-316 114	-396 165	-316 114	-396 166
Förändring av reserv för befarade förluster	38 773	24 417	38 712	25 016
Summa	-234 467	-321 584	-234 532	-320 990

*Avser Exportlån

NOT 11 SYSTEM OCH PROGRAMVAROR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	16 960	1 883	16 960	1 883
Inköp	22 936	15 077	22 936	15 077
Utgående ack anskaffningsvärde	39 896	16 960	39 896	16 960
Ingående avskrivningar	–	–	–	–
Årets avskrivningar	–	–	–	–
Utgående ack avskrivningar	–	–	–	–
Bokfört värde balanserade IT-kostnader	39 896	16 960	39 896	16 960

Avskrivning av system och programvaror påbörjades från och med 1 januari 2013.

NOT 12 INVENTARIER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	36 463	40 423	4 879	4 584
Inköp	5 052	2 380	465	295
Försäljningar och utrangeringar	-4 381	-6 340	-291	0
Utgående ack anskaffningsvärde	37 134	36 463	5 053	4 879
Ingående avskrivningar	-30 219	-33 283	-4 014	-3 786
Årets avskrivningar	-2 627	-2 650	-298	-228
Försäljning och utrangeringar	5 515	5 714	272	0
Utgående ack avskrivningar	-27 331	-30 219	-4 040	-4 014
Bokfört värde inventarier	9 803	6 244	1 013	865

NOT 13 AKTIER I DOTTERFÖRETAG

Bolag	Antal aktier	Kvotvärde	2012		2011	
			Kapital Rösträttsandel	Bokfört värde (Tkr)	Kapital Rösträttsandel	Bokfört värde (Tkr)
Almi Företagspartner Blekinge AB	10 200	100	51%	25,5		
Almi Företagspartner Dalarna AB	5 100	100	51%	1 445,5		
Almi Företagspartner Gotland AB	5 100	100	51%	25,5		
Regioninvest Gotland AB (dotterbolag till Almi Gotland)	1 000	100				
Almi Företagspartner Gävleborg AB	5 100	100	51%	25,5		
Almi Företagspartner GävleDala AB	500	100	100%	50,0		
Almi Företagspartner Halland AB	5 100	100	51%	25,5		
Almi Företagspartner Jönköping AB	5 100	100	51%	25,5		

NOT 13 forts.

Bolag	Antal aktier	Kvot-värde	Kapital Röst-räts-andel	Bokfört värde (Tkr)
Almi Företagspartner Kalmar Län AB	15 300	100	51%	25,5
Almi Företagspartner Kronoberg AB	5 100	100	51%	25,5
Almi Företagspartner Mitt AB	510	100	51%	51,0
SamInvest Mitt AB (dotterbolag till Almi Mitt)	5 000	100		
Almi Företagspartner Nord AB	510	100	51%	51,0
Almi Företagspartner Skåne AB	10 200	100	51%	797,6
Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB	510	100	51%	1102,4
Almi Stockholm investeringsfond AB (dotterbolag till Almi Sthlm Sörmland)	1 000	100		
Almi Företagspartner Uppsala AB	5 100	100	51%	510,0
Almi Företagspartner Värmland AB	5 100	100	51%	25,5
Almi Företagspartner Väst AB	19 370	100	51%	1 259,1
Almi Invest Fond SI AB (dotterbolag till Almi Väst)	300 000	100		
Almi Företagspartner Västmanland AB (dotterbolag till Almi Mälardalen)	5 100	100	51%	25,5
Almi Företagspartner Örebro AB (dotterbolag till Almi Mälardalen)	5 100	100	51%	25,5
Partnerinvest i Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Örebro)	10 000	100		
Almi Företagspartner Mälardalen	2 500	250	51%	51,0
Almi Företagspartner Östergötland AB	10 200	100	51%	25,5
Almi Invest AB	100	100	100%	100,0
Almi Invest Norra Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Invest)	100	100		
Almi Invest Småland och Öarna AB (dotterbolag till Almi Invest)	100	100		
Almi Invest Stockholm AB (dotterbolag till Almi Invest)	100	100		
Almi Invest Västsverige AB (dotterbolag till Almi Invest)	100	100		
Almi Invest Östra Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Invest)	100	100		
IFS Rådgivning AB	510	100	51%	51,0
Summa				5 698,1

Bolag	Org. nr.	Säte
Almi Företagspartner Blekinge AB	556488-1158	Karlskrona
Almi Företagspartner Dalarna AB	556488-1232	Falun
Almi Företagspartner Gotland AB	556488-1166	Gotland
Regioninvest Gotland AB	556643-4063	Gotland
Almi Företagspartner Gävleborg AB	556488-1174	Gävle
Almi Företagspartner GävleDala AB	556875-0482	Borlänge
Almi Företagspartner Halland AB	556488-1299	Halmstad
Almi Företagspartner Jönköping AB	556488-1281	Jönköping
Almi Företagspartner Kalmar Län AB	556488-1273	Oskarshamn
Almi Företagspartner Kronoberg AB	556488-1265	Växjö
Almi Företagspartner Mitt AB	556750-3312	Östersund
SamInvest Mitt AB	556670-2444	Östersund
Almi Företagspartner Nord AB	556735-6398	Umeå
Almi Företagspartner Skåne AB	556488-1208	Malmö
Almi Företagspartner Stockholm AB	556141-8392	Stockholm

Bolag	Org. nr.	Säte
Almi Stockholm investeringsfond AB	556203-2531	Stockholm
Almi Företagspartner Uppsala AB	556488-1216	Uppsala
Almi Företagspartner Värmland AB	556488-1315	Karlstad
Almi Företagspartner Väst AB	556488-1307	Göteborg
Almi Invest Fond SI AB	556201-6922	Göteborg
Almi Företagspartner Västmanland AB	556488-1356	Västerås
Almi Företagspartner Örebro AB	556488-1398	Örebro
Partnerinvest i Mellansverige AB	556428-2423	Örebro
Almi Företagspartner Mälardalen AB	556800-3312	Västerås
Almi Företagspartner Östergötland AB	556488-1331	Linköping
Almi Invest AB	556764-9374	Östersund
Almi Invest Norra Mellansverige AB	556764-9412	Östersund
Almi Invest Småland och Öarna AB	556764-9396	Östersund
Almi Invest Stockholm AB	556764-9354	Östersund
Almi Invest Västsverige AB	556764-9370	Östersund
Almi Invest Östra Mellansverige AB	556764-9388	Östersund
IFS Rådgivning AB	556720-1065	Stockholm

NOT 14 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	Koncernen		
	2012	2011	
Ingående anskaffningsvärde	28 493	29 681	
Aktieägartillskott		-	
Utdelning	-3 015	-	
Andel i resultat	-2 365	-1 188	
Omklassificeringar		-	
Utgående ack anskaffningsvärde	23 113	28 493	
	Antal aktier och andelar	Bokfört värde (Tkr)	
Partnerinvest Övre Norrland AB	100	50,0%	23 113
Org. nr. 556771-4331, säte: Östersund			
Summa			23 113

NOT 15 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	323 591	248 396	9 542	10 988
Förvärv	152 963	142 508	-	783
Avyttringar	-57 944	-18 408	-1 189	-281
Omklassificeringar av lånefordran till värdepapper	7 004	836	7 004	1 750
Nedskrivningar	-28 835	-49 741	-6 476	-3 698
Utgående ack anskaffningsvärde	396 779	323 591	8 881	9 542

NOT 16

LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR HOS KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	263 311	258 497
Ökning	1 507	16 000
Minskning	-22 699	-11 186
Utgående ack anskaffningsvärde	242 119	263 311

Ökningen avser medel som tillförts Almi Invest AB, dess dotterbolag och SamInvest Mitt AB.

Medlen ska i huvudsak användas för att investera i riskkapital. Minskningen avser nedskrivning av fordringarna motsvarande kostnader för driften av riskkapitalverksamheten.

NOT 17 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

	Koncernen	
	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	1 221	3 217
Ökning	–	400
Omklassificering	–	–
Minskning	-2	-2 396
Utgående ack anskaffningsvärde	1 219	1 221

NOT 18 UTLÅNING

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Rörelselån				
Ingående värde lånefordringar*	5 217 652	5 463 205	5 217 232	5 462 385
Utlåning	1 813 114	1 733 986	1 813 114	1 733 986
Amorteringar	-1 608 813	-1 619 780	-1 608 651	-1 619 380
Omklassificering av lånefordran till värdepapper	-7 004	-1 750	-7 004	-1 750
Avskrivningar	-308 183	-370 175	-308 183	-370 175
Kapitaliserad ränta	1 898	3 793	1 898	3 793
Värdereglering lån i utländsk valuta	4 425	4 156	4 425	4 156
Utgående värde lånefordringar	5 113 089	5 213 435	5 112 831	5 213 015
Ingående reserv för befarade låneförluster	-1 038 880	-1 043 478	-1 038 880	-1 043 478
Förändring av reserv för befarade förluster**	29 264	4 598	29 203	4 598
Utgående reserv för befarade förluster	-1 009 616	-1 038 880	-1 009 677	-1 038 880

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Utvecklingskapital/royalty				
Nuvärde av förväntade framtida royaltyinbetaln.*		4 217		4 217
Lånefordringar netto, inklusive royalty	4 103 473	4 178 772	4 103 154	4 178 352
Räntefordringar	24 171	25 378	24 168	25 365
Summa utlåning	4 127 644	4 204 150	4 127 322	4 203 717

* Royalty ingår numera i ordinarie utlåningsstock

** Almi kredithanteringsystem har bytts ut, därav utskiljs inte längre avsättningar och upplösningar av reserv för befarade förluster.

NOT 19 PLACERINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	Verkligt värde 2012	Bokfört värde 2012	Verkligt värde 2011	Bokfört värde 2011
Likvidförvaltning	4 459	4 459	28 326	28 326
Bank- och Företagscertifikat	–	–	6 588	9 204
Obligationslån	–	–	–	–
Fondandelar	1 597 319	1 491 328	1 214 492	1 193 368
Övriga värdepapper	24 975	25 075	75 588	77 350
Reservering	–	–	–	–
Summa	1 626 753	1 520 862	1 324 994	1 308 248

	Moderbolaget		Moderbolaget	
	Verkligt värde 2012	Bokfört värde 2012	Verkligt värde 2011	Bokfört värde 2011
Likvidförvaltning	4 459	4 459	17 662	17 662
Bank- och Företagscertifikat	–	–	6 588	9 204
Obligationslån	–	–	–	–
Fondandelar	1 584 365	1 478 839	1 202 419	1 181 424
Övriga värdepapper	24 975	25 075	73 295	75 075
Reservering	–	–	–	–
Summa	1 613 799	1 508 373	1 299 964	1 283 365

NOT 20

FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Förutbetalda hyror	6 759	6 382	693	689
Räntefordringar värdepapper	784	2 384	–	–
Övriga upplupna intäkter	36 103	45 713	–	–
Övriga förutbetalda kostnader	9 503	2 553	990	943
Summa	53 149	57 032	1 683	1 632

NOT 21 SKULDER TILL LANDSTING OCH KOMMUNER

Skulder på 100 Tkr ska lösas 2015.

NOT 22 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA SKULDER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Medel från EU, Tillväxtverket mfl, att användas som riskkapital i mindre och medelstora bolag.*	602 481	629 679	–	–
Stödområde B	17 274	19 017	17 274	19 017
Skuld till SEK för finansiering av exportlån.	59 106	80 432	59 106	80 432
Summa	678 861	729 128	76 380	99 449

*Medlen används främst till investeringar i form av riskkapital. En mindre del av medlen används normalt för den löpande driften av riskkapitalverksamheten. Då investeringar görs redovisas de under balansposten

”Andra långfristiga värdepappersinnehav”. Det redovisade värdet av investeringarna motsvaras av långfristiga skulder. I de fall medlen används för driftskostnader redovisas en intäkt under resultatposten ”Anslag” och ingår i det som under not 5 specificeras som ”övriga anslag”. Den långfristiga skulden minskas med samma belopp som redovisas som en intäkt.

NOT 23**UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Personalrelaterade poster	36 013	37 119	2 862	2 732
Övriga upplupna kostnader	14 068	11 503	3 789	1 785
Förutbetalda anslag	42 887	40 461	12 149	5 456
Övriga förutbetalda intäkter	1 979	5 416	–	–
Summa	94 947	94 499	18 800	9 973

NOT 24 ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Tecknade garantier	36 552	36 227	36 552	36 227
Övriga ansvarsförbindelser	–	897	–	–
Summa	36 552	37 124	36 552	36 227

De utestående tecknade garantierna per den 2012-12-31 förväntas inte leda till några utbetalningar.

NOT 25 HYROR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Årets kostnader för hyra av lokaler	26 959	26 368	2 879	2 632
Framtida hyreskostnader enligt ingångna avtal				
Inom 1 år	33 483	25 928	9 681	2 446
Mellan 2 och 5 år	38 042	56 963	7 050	5 883
Över 5 år	791	2 401	–	–

NOT 26 FÖRSLAG TILL UTDELNING

Styrelsen föreslår, i likhet med tidigare år, att ingen utdelning lämnas till aktieägarna.

Styrelsens och verkställande direktörens försäkran vid undertecknande av årsredovisningen år 2012. Vi försäkrar att årsredovisningen, såvitt vi känner till, är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed, att lämnade uppgifter stämmer med de faktiska förhållandena och att inget av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som skapats av årsredovisningen.

Stockholm den 28 februari 2013

Åke Hedén
Styrelsens ordförande

Joakim Kärnborg

Eva Lindqvist

Agneta Mårdsjö

Nicolas Hassbjer

Inga Thoresson-Hallgren

Per-Arne Norbäck

Göran Lundwall
Verkställande direktör

Ann-Louise Wester

Vår revisionsberättelse har lämnats den 28 februari 2013

Deloitte AB
Jan Palmqvist
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

TILL ÅRSSTÄMMAN I ALMI FÖRETAGSPARTNER AB ORGANISATIONSNUMMER 556481-6204

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Almi Företagspartner AB för räkenskapsåret 2012-01-01–2012-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 71–92.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

Övriga upplysningar

Revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen för räkenskapsåret 2011-01-01–2011-12-31 har utförts av en annan revisor som i sin revisionsberättelse daterad 30 mars 2012 uttalade sig enligt standardutformning om denna årsredovisning.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Almi Företagspartner AB för räkenskapsåret 2012-01-01–2012-12-31.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 11 mars 2013

Deloitte AB

Jan Palmqvist
Auktoriserad revisor

REVISORS RAPPORT ÖVER ÖVERSIKTLIG GRANSKNING AV ALMI FÖRETAGSPARTNER ABs HÅLLBARHETSREDOVISNING

TILL LÄSARNA AV ALMI FÖRETAGSPARTNER ABs HÅLLBARHETSREDOVISNING

Inledning

Vi har fått i uppdrag av företagsledningen i Almi Företagspartner AB att översiktligt granska innehållet i Almi Företagspartner ABs hållbarhetsredovisning för år 2012. Vår översiktliga granskning omfattar information avseende verksamhetsåret 2012. Vår granskning omfattar hållbarhetsavsnittet på sidorna 98–107 i Almi Företagspartner ABs årsredovisning. Det är styrelsen och företagsledningen som har ansvaret för det löpande arbetet inom miljö, arbetsmiljö, kvalitet, socialt ansvar och hållbar utveckling samt för att upprätta och presentera hållbarhetsredovisningen i enlighet med tillämpliga kriterier. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om hållbarhetsredovisningen grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med RevR 6 Bestyrkande av hållbarhetsredovisning utgiven av Far. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för upprättandet av hållbarhetsredovisningen, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt IAASBs standarder för revision och kvalitetskontroll och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Vårt bestyrkande omfattar inte de textavsnitt märkta ”Hållbarhet / Case” på sidorna 100, 103 och 105 samt de antaganden som använts eller huruvida det är möjligt för företaget att uppnå framåtriktad information (såsom mål, förväntningar och ambitioner).

De kriterier som vår granskning baseras på är de delar av Sustainability Reporting Guidelines G3, utgiven av The Global Reporting Initiative (GRI), som är tillämpliga för hållbarhetsredovisningen, samt de redovisnings- och beräkningsprinciper som företaget särskilt tagit fram. Vi anser att dessa kriterier är lämpliga för upprättande av hållbarhetsredovisningen.

Vår översiktliga granskning har, utifrån en bedömning av väsentlighet och risk, bl.a. omfattat följande:

- a. uppdatering av vår kunskap och förståelse av Almi Företagspartner AB:s organisation och verksamhet
- b. bedömning av kriteriernas lämplighet och tillämpning avseende intressenternas informationsbehov
- c. bedömning av resultatet av företagets intressentdialog
- d. intervjuer med ansvariga chefer i syfte att bedöma om den kvalitativa och kvantitativa informationen i hållbarhetsredovisningen är fullständig, riktig och tillräcklig
- e. tagit del av interna och externa dokument för att bedöma om den rapporterade informationen är fullständig, riktig och tillräcklig
- f. analytisk granskning av rapporterad information
- g. bedömning av företagets uttalade tillämpningsnivå avseende GRI:s riktlinjer
- h. övervägande av helhetsintrycket av hållbarhetsredovisningen, samt dess format, därvid övervägande av informationens inbördes överensstämmelse med tillämpade kriterier.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledningen att anse att hållbarhetsredovisningen inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med de ovan angivna kriterierna.

Stockholm den 11 mars 2013

Deloitte AB

Jan Palmqvist
Auktoriserad revisor

Andreas Drugge
Specialistmedlem i Far



ELISABETH GAUFFIN



OLA ASPLUND



INGA THORESSON-HALLGREN



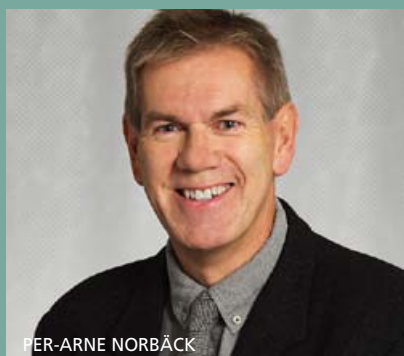
MARIA MASOOMI



BERTIL TÖRSÅTER



MATTIAS MOBERG



PER-ARNE NORBÄCK



ANN-LOUISE WESTER

STYRELSEN

per 2012-12-31

ELISABETH GAUFFIN

Ordförande
Ledamot av styrelsen sedan 2008
Egenföretagare, Lantbrukare
Utbildning: Agronom
Född 1959
Andra styrelseuppdrag: KRAV

OLA ASPLUND

Ledamot av styrelsen sedan 2004
Utredningschef vid IF Metall
Utbildning: Ekonomutbildning
Född 1953
Andra styrelseuppdrag:
Rådet för Näringsliv och Utveckling (UD), Governance Board
School of Engineering – Blekinge
Tekniska Högskola, Sekreterare i
Industrikommitténs programgrupp
för Industriell utveckling, KK-
stiftelsen (Stiftelsen för Kunskap
och Kompetens)
Övrigt: Ledamot av IVA
(Kungl. Ingenjörsvetenskaps-
akademien)

INGA THORESSON-HALLGREN

Ledamot av styrelsen sedan 2011
Enhetschef, departementsråd
Näringsdepartementet
Utbildning: Civilekonom
Född 1958
Andra styrelseuppdrag:
Visit Sweden AB

MARIA MASOOMI

Ledamot av styrelsen sedan 2007
Matentreprenör, mångfaldskonst
och debattör. Produktutveckling
inom livsmedelsindustrin,
utbildningar för sjukvårds- och
storkökspersonal.
Utbildning: Dietist och kostekonom
Född 1965
Andra styrelseuppdrag:
Ung Företagsamhet

BERTIL TÖRSÅTER

Ledamot av styrelsen sedan 2007
Regionutvecklingsdirektör
Utbildning: Byggnadsingenjör
och Fil. kand.
Född 1949
Andra styrelseuppdrag:
Göteborgs Universitet, Innovatum
Teknikpark, Sahlgrenska Science
Park, Svenska Ostindiska Companiet,
Almi Företagspartner Väst AB,
Almi Invest Väst AB

MATTIAS MOBERG

Ledamot av styrelsen sedan 2012
Ämnesråd på Näringsdepartementet,
enheten för entreprenörskap.
Utbildning: Jur kand.
Född: 1966
Andra styrelseuppdrag:
Inlandsinnovation AB,
Västnordenfonden

PER-ARNE NORBÄCK

Personalrepresentant
Ledamot av styrelsen sedan 2011
Finansieringsrådgivare
Utbildning: Civilekonom,
teleingenjör
Född 1953
Andra styrelseuppdrag:
Personalrepresentant Almi Företags-
partner Stockholm Sörmland AB

ANN-LOUISE WESTER

Ledamot av styrelsen sedan 2012
HR-ansvarig
Utbildning: Ekonomiutbildning
Född 1950
Andra styrelseuppdrag:
Personalrepresentant Almi Nord AB



GÖRAN LUNDWALL



ANNA HALLBERG



LARS LIMSETH



LARS MÅRDRBRANT



MATS PHILIPSSON



STEN-ANDERS GUSTAFSSON



SARA WALLIN



ANNA LUNDMARK LUNDBERGH



MONICA ÅSMYR

KONCERNLEDNINGEN

GÖRAN LUNDWALL
Vd och koncernchef
Utbildning: Fil.kand.
Samhällsvetarlinjen
med inriktning ekonomi
Född 1961
Styrelseuppdrag:
Almi Företagspartner
Stockholm Sörmland AB,
IFS Rådgivning AB

ANNA HALLBERG
Vice vd och finansdirektör
Utbildning: Ekonomi & juridik,
Handelshögskolan i Göteborg
Född 1963
Styrelseuppdrag:
Atrium Ljungberg AB,
Högskolan Väst,
Almi Företagspartner Skåne AB,
Almi Företagspartner Uppsala AB,
Almi Företagspartner Väst AB
Almi Invest AB, Almi Invest Väst AB,
Start Invest AB

LARS LIMSETH
Vd Almi Företagspartner
Kalmar län AB
Utbildning: Civilekonom
Född 1958
Styrelseuppdrag: Connect Sydost,
Västervik Utvecklingscentrum,
Whisky4u Scandinavia AB

LARS MÅRDRBRANT
Kommunikationsdirektör
Utbildning: Fil.kand. ekonomi med
inriktning på marknadsföring
Född 1959

MATS PHILIPSSON
Vd Almi Företagspartner
Östergötland AB
Utbildning: Civilingenjör,
Industriell ekonomi
Född 1962
Styrelseuppdrag:
Ordförande Framtidsfrön

STEN-ANDERS GUSTAFSSON
Vd Almi Företagspartner Nord AB
Utbildning: Maskiningenjör och
företagsekonom
Född 1950
Styrelseuppdrag:
Uminova Innovation,
Coompanion Västerbotten

SARA WALLIN
Vd Almi Företagspartner Väst AB
Utbildning: Marknadsföring,
ekonomi/controller och psykologi
på Göteborgs Universitet
och IHM Business School
Född 1971
Styrelseuppdrag:
Börssällskapet, Nyföretagar-
centrum, Connect Väst,
Gothenburg Research Institute

ANNA LUNDMARK LUNDBERGH
Vd Almi Företagspartner
Värmland AB
Utbildning: Utbildning inom
ledarskap, förändringsarbete,
marknadsföring, försäljning, juridik
och ekonomi.
Född 1967
Styrelseuppdrag: Ordförande
IUC Wermland AB

MONICA ÅSMYR
Vd Almi Företagspartner
Stockholm Sörmland AB
Utbildning: Ekonomi, HFU – Högre
Företagsekonomisk Utbildning
Industriell ekonomi Linköpings
Universitet, Infra Service
Management KTH Executive School
Född 1955

Hållbart företagande på Almi

Utgångspunkten för Almis arbete med hållbar utveckling är att långsiktig konkurrenskraft och lönsamhet grundas på ett korrekt ansvarstagande inom ekonomisk, miljömässig och social hållbarhet. Att vara ett hållbart företag innebär inte bara att arbeta så miljövänligt som möjligt. Det handlar lika mycket om att utveckla medarbetarna och att ta ett socialt ansvar.

Almi som organisation påverkar omvärlden på olika sätt. Miljöpåverkan utgörs till exempel av inköp, energiförbrukning och tjänsteresor; social påverkan handlar främst om förutsättningar och villkor för Almis medarbetare; ekonomisk påverkan handlar om att få fram fler framgångsrika företag.

Almis roll

Almi ska bidra till en hållbar utveckling i samhället. Dels genom att integrera hållbarhet i alla delar av den egna organisationen, dels genom att arbeta för att kundföretagen tar ansvar för en hållbar utveckling. I det senare fallet, i det dagliga arbetet med Almis kunder, finns den största möjligheten för Almi att bidra. Det grundar sig på en övertygelse om att företagets långsiktiga konkurrenskraft och lönsamhet förutsätter ett korrekt ansvarstagande för hållbar utveckling. I det dagliga arbetet med Almis kunder beaktas därför frågor såsom lönsamhet, miljö, ledarskap, jämställdhet, mångfald och arbetsvillkor.

Almis verksamhet ska ske under beaktande av ansvaret för en hållbar utveckling i samhället. Bland annat därför att det bedöms minska riskerna i finansieringsverksamheten. De kunder som tar ansvar för en hållbar utveckling anser vi har större möjligheter att bli konkurrenskraftiga och lönsamma.

Inom ramen för Almis verksamhet sker påverkan på tre plan: det sociala, ekonomiska och miljömässiga.

- Exempel på social påverkan: icke-diskriminering, mångfald, jämställdhet, arbetsmiljö och ledarskap.
- Exempel på ekonomisk påverkan: ökat företagande, växande företag.

- Exempel på miljöpåverkan: inköp, energiförbrukning, avfall, tjänsteresor, riktade kunderbjudanden inom miljöområdet.

Två huvudområden

Utifrån Almis möjligheter att påverka den hållbara utvecklingen har strategin delats in i ett internt och ett externt perspektiv. Det externa perspektivet har namnet ”Hållbart företagande”, med det menas hur Almi arbetar för en hållbar utveckling i kundföretagen. Det interna perspektivet har namnet ”Ett hållbart Almi”, med det menas vad Almi gör i den egna verksamheten för en hållbar utveckling.

Hållbart företagande

En förutsättning för att Almi ska bevilja kredit och investera i företag är att företaget har en bärkraftig idé och potential att bli framgångsrikt. De företag som inte integrerar hållbar utveckling i affärsidén får svårt att bibehålla konkurrenskraften på lång sikt.

Vid analys av företag ska hållbarhetsfrågor belysas. På så sätt tar Almi ett samhällsansvar för hållbar utveckling. Genom att beakta kundens ansvar för en hållbar utveckling minskar vi dessutom riskerna i vår egen finansieringsverksamhet.

Almi bidrar även till en hållbar utveckling genom att finansiera företag vars affärsidé baseras på hållbar utveckling, till exempel företag som utvecklar teknik för effektivare energiförbrukning eller hållbar energiutvinning.

Hållbarhetsfrågor ska beaktas i alla rådgivningserbjudanden, oavsett om det gäller innovationsrådgivning, mentorskap eller något av Almis övriga erbjudanden. I detta ligger att skapa förståelse för hur hållbarhetsfrågor påverkar

företagets långsiktiga bärkraft och konkurrenskraft. Här är Almis roll att väcka frågan och peka på nödvändigheten att hantera hållbar utveckling.

Almis särskilda fokus på kvinnor och invandrare är ett annat sätt att bidra till hållbar utveckling. Av ägardirektiven framgår att Almi ska ha som mål att andelen kvinnor och företagare med invandrarbakgrund ska vara högre bland Almis kunder jämfört med den totala andelen bland företagarna och inom nyföretagandet som helhet. Utöver ägardirektiven ger regeringen särskilda uppdrag till Almi.

Under 2012 har Almi, tillsammans med forskningsinstitutet Swerea, bland annat tagit fram ett utbildnings- och självskattningsmaterial till Almis kunder. Materialet syftar till att skapa ett större intresse och en större förståelse för hur kunderna kan integrera hållbarhetsfrågor i sin affärsidé. Vidare har Almi genomfört ett antal seminarier runt om i landet inom området hållbarhet. De lärdomar som dragits handlar delvis om utmaningen att nå ut till de kunder som inte redan är väl införstådda i frågorna. Vidare har vi kunnat se att många kunder har ett hållbarhetstänk i sin verksamhet, men kan bli bättre på att kommunicera detta till sina kunder och intressenter.

Under 2013 har de regionala dotterbolagen ett uppdrag att fortsätta genomföra seminarier inom ämnet hållbarhet. Detta tillsammans med andra regionala aktörer som verkar inom området. Vidare kommer Almi utveckla den externa webbsidan under 2013 och där kommer ett eget avsnitt om hållbarhet att finnas.

Ett hållbart Almi

Almis ambition är att vara en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Det förutsätter att vi kan möta högt ställda krav från potentiella arbetsökande, inte minst dagens normer för mångfald och socialt hänsynstagande. I det avseendet är det också viktigt att förvalta och utveckla medarbetarnas kompetens, ett prioriterat område eftersom det har en omedelbar påverkan på kunderna. Medarbetare ska inte bara ha en gedigen kompetens kring sakområdet, utan också ha förmågan att förstå och möta kundernas behov. Lika viktigt är att alla medarbetare kan bemöta människor med olika bakgrund. En målsättning är att medarbetarna ska spegla Almis kunder i så stor utsträckning som möjligt. I det avseendet fokuserar Almi främst på ålder, kön och etnicitet. Almi har en uttalad tolerans för att medarbetarna ska ha en bra balans mellan arbete och privatliv.

Medarbetarundersökningar har gjorts regelbundet under flera års tid. Resultaten följs upp noga och redovisas i styrelsen samt för alla medarbetare. Härigenom får Almi fortlöpande en indikation på vad som kan förbättras.

Almi som organisation har en direkt miljöpåverkan genom de tjänsteresor som görs inom verksamheten. När omständigheterna så tillåter ska Almi-medarbetaren välja det färdigställt som har minst miljöpåverkan. Telefon- eller videomöte ska ersätta vanliga möten i de fall när det läm-

par sig. Som en del i att utveckla arbetet med hållbarhet är det Almis ambition att i framtiden kunna följa upp resor som utförs i tjänsten.

För övrigt ska miljöarbetet vara en del av Almi-medarbetarens vardag. Det handlar till exempel om att minimera användningen av energi, vatten och råvaror samt om att minimera mängden avfall och användningen av miljöfarligt material på kontoren.

Policyer

Almis arbete med hållbar utveckling utgår från ett antal koncerngemensamma policyer. Nedan följer exempel på några av dem:

- diskrimineringspolicy
- drog- och alkoholpolicy
- miljöpolicy
- mångfaldspolicy
- kommunikationspolicy
- rehabiliteringspolicy
- rekryteringspolicy

Intressentdialogen

Almi har många relevanta intressenter som har förväntningar på verksamheten. De som har störst påverkan och som Almi påverkar mest är identifierade som ägare, kunder, medarbetare, samarbetspartners, leverantörer och media. Det är viktigt att Almi är lyhörda för intressenternas behov och att kan möta deras krav och samtidigt själva ställa rimliga krav på dem. Genom löpande dialoger med intressenterna säkerställer Almi att de har förväntningar som överensstämmer med vad Almi ska leverera. Almi verkar för en öppen dialog med intressenter vilket sker på en rad olika sätt och med olika syften.

Exempel på intressenter	Exempel på förväntningar	Exempel på dialog
Ägare	Att verksamhetens mål uppnås.	Ägardirektiv, bolagsordning, löpande rapportering, styrelse.
Kunder	Att erbjudanden levereras enligt uppsatta rammar.	Personliga möten, webb, kundundersökning.
Medarbetare	Dialog, utveckling, utbildning.	Medarbetarundersökning, utvecklingssamtal, personalträffar, intranät.
Samarbetspartners	Ökad nytta för kunder och ägare.	Möten, sponsoravtal, samarbeten i projekt och aktiviteter.
Leverantörer	Att leverera varor och tjänster.	Upphandlingar, möten.
Media	Relevanta och intressanta nyheter.	Pressmeddelanden, seminarier, nyhetsbyråer.



SOLARWAVE AB

Vattenrening i miljöns tecken

När SolarWave startade 2009 var företagets grundtanke att använda grön teknologi för att förändra världen. Efter att ha identifierat tillgången till säkert vatten som ett stort U-landsproblem utvecklade SolarWave en kostnadseffektiv och miljömässigt hållbar vattenreningsutrustning.

Bolaget konstaterade bland annat att rent vatten i dag är en bristvara för omkring en miljard människor. Samtidigt är det sedan länge känt att tillgång till rent vatten är en förutsättning för att undvika sjukdomar och minska barnadödlighet. Enbart i Tanzania dör mer än 35 000 människor varje år som en direkt följd av vattenburna sjukdomar.

SolarWave finns i dag i Tanzania, Uganda och Nigeria och företaget undersöker nu möjligheten att etablera sig i ytterligare länder.

– I jämförelse med andra lösningar är vår produkt kostnadseffektiv eftersom den bland annat i förhållande till sin höga reningskapacitet har ett rimligt pris, konstaterar SolarWaves vd, Johan Wennerberg.

Det är förstas också fördelaktigt ur ett ekonomiskt perspektiv att SolarWaves utrustning fungerar med de flesta typer av solceller och bilbatterier. En annan viktig skillnad mot andra lösningar är att det inte krävs någon omfattande infrastruktur för att använda produkten.

– Eftersom vattenreningsutrustningen är solcellsdriven behövs det varken elektricitet, vattenledningar eller vägar

som ofta innebär ett problem om det saknas vid installation av vattenrening. Det enda som krävs är tillgång till en vattenkälla och solljus.

SolarWave:s teknologi för rening av dricksvatten bygger på beprövad teknologi. Vattnet tas från floder och sjöar, eller från befintliga borrhål och vattenledningar. Systemen säljs, installeras och drivs av SolarWave's återförsäljare och dotterbolag i skolor, sjukhus och i byar på landsbygden i utvecklingsländer. Företaget tillverkar utrustningen, stöttar de lokala aktörerna med utbildning, bygger serviceorganisation och marknadsför produkterna.

– Det unika i produkten består av att den är paketerad i ett smidigt och lätthanterligt format, kombinerad med solceller är den mycket användbar globalt.

SolarWave AB har idag ett femtiotal solcellsdrivna vattenreningsystem utplacerade främst i Afrika, vilket i dagsläget är den primära marknaden.

Den stora utmaningen som SolarWave nu står inför är att släpa på affärsmodellen, för att företaget ska lyckas sälja produkten till fler länder där behovet av säkert dricksvatten är stort. En lovande väg dit, som SolarWave nu jobbar med, är att genom en samarbetspartner handla med utsläppsrätter av koldioxid.

– Varje liter vatten som vi producerar spar 0,3 kilo utsläpp koldioxid som annars skulle uppstå när vatten kokas för att rensas. Denna koldioxidbesparing kan säljas på marknaden för koldioxidutsläpp.

För att förverkliga sin satsning har SolarWave finansierat verksamheten genom bland annat ett lån från Almi GävleDala. Dessutom har Almi Invest Norra Mellansverige investerat i bolaget tillsammans med Midroc-koncernen och det privata investmentbolaget M3W Invest.

Almi och miljön

Almis totala energiförbrukning för 2012 uppgick till 2 027 (2 307) MWh. Siffran omfattar el, uppvärmning och kyla. Elförbrukningen stod för 742 (763) MWh, medan uppvärmning och kyla utgjorde 1 285 (1 544) MWh. Andelen förnyelsebar energi bedöms för 2012 vara densamma som för 2011, 76%. Med Almi-kontorens totala yta på 16 570 (17 169) kvadratmeter, är den genomsnittliga energiförbrukningen 127 (134) kWh/kvm och år. Den totala energiförbrukningen gav upphov till utsläpp av 199 (226) ton koldioxid baserat på föregående års omräkningsfaktor.

Ramverk för hållbarhetsredovisningen

Som ramverk för hållbarhetsredovisningen tillämpas tredje generationen av Global Reporting Initiatives (GRI) riktlinjer G3 (www.globalreporting.org). Dessa riktlinjer är allmänt vedertagna bland större företag och tillämpning av G3 förbättrar jämförbarheten med andra företag.

Enligt GRIs riktlinjer för hållbarhetsrapportering ska bolag ange till vilken nivå organisationen följer riktlinjerna. Almi Företagspartner AB har valt att för 2012 tillämpa nivå C+. Redovisningen avser endast Almis egen verksamhet, det vill säga koncernen som omfattar moderbolaget och samtliga dotterbolag. Almi utför en självvärdering gentemot GRIs riktlinjer G3. Deloitte AB har översiktligt granskat Almis hållbarhetsredovisning samt genomfört nivågranskning. Vår egen bedömning är att hållbarhetsredovisningen uppfyller kraven för tillämpningsnivå C+, vilket även bekräftas av Deloitte AB.

Om Almis redovisning av hållbarhetsarbetet

Hållbarhetsredovisningen är en del av Almis årsredovisning som publiceras både i tryckt form och på www.almi.se. I hållbarhetsredovisningen finns en GRI-korsreferenslista som redovisar vilka indikatorer vi rapporterar och var informationen går att hitta. Se sidan 106–107.

Almis årliga hållbarhetsredovisning följer samma redovisningscykel som årsredovisningen och avser samma period, det vill säga helåret 2012.

Vd har det yttersta ansvaret för upprättandet av hållbarhetsredovisningen. En arbetsgrupp under ledning av ekonomichefen arbetar med redovisningen och stödjer organisationen med utveckling och uppföljning av redovisningen.

Ambitionen är att redovisningen är så fullständig som möjligt samt omfattar och beskriver verksamheten mest betydelsefulla påverkan ur ett hållbarhetsperspektiv, såsom definierats i hållbarhetsstrategin och de två huvudområdena för hållbarhetsarbetet.

För mer information om Almis arbete för en hållbar utveckling, vänligen ring hållbarhetsansvaring 08-709 89 30.

Kollektivavtal

Samtliga medarbetare omfattas av kollektivavtal, vilket innebär en minsta varseltid på en månad. Vd:ar tillhör

den så kallade frikretsen och omfattas inte av kollektivavtal eller LAS. Almi har genom sitt kollektivavtal möjlighet att vid uppsägning på grund av arbetsbrist erbjuda omställningsstöd via Trygghetsrådet. Under februari 2013 inkom en förhandlingsframställan om skadeståndsanspråk för brott mot MBL och detta kommer att förhandlas under mars 2013.

Jämställdhetsindex

Under 2009 utvecklade Almi ett ”Jämställdhetsindex” för att kunna följa utvecklingen när det gäller könsfördelningen inom de nedan redovisade områdena. Anledningen till indexet är att Almi är övertygat om att en jämn könsfördelning direkt bidrar till en mer framgångsrik verksamhet. Indexet ger en lättillgänglig bild av hur det ser ut i koncernen och hur det interna utvecklingsarbetet för ökad jämställdhet påverkar inom olika områden. Det bygger på en skala med 100 som högsta poäng, som uppnås när fördelningen mellan könen åt endera hållen ligger mellan 40 och 60 procent. Därefter är poängskalan fallande åt båda hållen, det vill säga när andelen män eller kvinnor ligger utanför intervallet 40 till 60. För 2012 låg jämställdhetsindexet på 90 (90) för koncernen.

Jämställdhetsindex	2012		2011		2010	
	%	Poäng	%	Poäng	%	Poäng
Resultat på koncernnivå	48	100	43	100	39	80
Kvinnor i styrelser	48	100	48	100	38	80
Kvinnor i ledning	47	100	44	100	43	100
Kvinnor i arbete mot kund	31	60	33	60	33	60
Beviljade lån kvinnor	43	100	43	100	41	100
Rådgivningsinsatser kvinnor	37	80	39	80	40	100
Startade företag kvinnor						
Index	90		90		86	

Almis ekonomiska värdeskapande

1 januari – 31 december, Tkr

Skapat och levererat direkt ekonomiskt värde	2012	2011
Direkt skapat ekonomiskt värde		
Intäkter	980 140	992 566
Levererat ekonomiskt värde		
Rörelsekostnader	- 250 135	- 226 253
Personalkostnader	- 375 096	- 368 246
Betalning till finansärer	-	-
Skatter*	-	-
Resultat direkt ekonomiskt värde	354 909	398 067

*ALMI Företagspartner och dess dotterbolag är enligt Inkomstskattelagen IL 7:16 frikallat från skattskyldighet för all annan inkomst än inkomst av näringsverksamhet som hänför sig till innehav av fastighet. Det är anledningen till de låga skattekostnaderna. Skattekostnaderna är hänförliga till dotterdotterföretag som inte är skattebefriade.

HÅLLBART FÖRETAGANDE ÄR EN DEL AV ALMIS RYGGGRAD. DÄRFÖR HAR EN HANDBOK TAGITS FRAM I ÄMNET, ANPASSAD FÖR SMÅFÖRETAGARE.

– Det går inte att driva ett företag i dag utan att vara medveten om hållbarhet, säger Marie Ahlgren, chef för affärsrådgivning.

Almi arbetar med hållbart företagande på två sätt – dels genom att se över det som görs internt kring energibesparingar och liknande, dels genom att hjälpa kunderna att bli mer hållbara.



Våren 2012 lanserade Almi en handbok och ett verktyg för självskattning gällande hållbart företagande. 15 olika områden går igenom. Fokus ligger på såväl social, miljömässig som ekonomisk hållbarhet. Materialet har tagits fram av forskningsinstitutet Swerea och anpassats för Almis kundföretag.

Förutom de uppenbara vinsterna för vår miljö finns stora ekonomiska intressen för företagen, enligt Marie.

– Det är mycket viktigt för småföretagare att ta initiativ och vara proaktiva inom hållbarhet. Det handlar både om nya möjligheter på marknaden och kostnadsbesparingar, helt enkelt om möjligheter att överleva som företag. Följer du inte med i utvecklingen kommer du att bli överkörd när din affärsmodell blir passé, säger hon.

Svårigheterna för de företagare som vill börja jobba med hållbarhet är dels att förstå vilka bra saker som redan görs, dels dra nytta av dem. Och så måste man veta var man ska börja.

– Ämnet kan kännas väldigt brett och komplext. Det är därför vi har tagit fram det här materialet, för att göra det lite enklare. Knepet är att börja med små steg, att stycka elefanten i mindre bitar, säger Marie.

Företagarna kan också ta hjälp av Almis självskattningsverktyg. Under en rad rubriker ställs frågor om vad företaget gör och inte gör i dagsläget.

– Många gör sannolikt mycket, men utan att synliggöra det för sina kunder. Handboken kan vara en hjälp för att komma vidare i arbetet. Jag tycker att företagaren ska välja ett område att bli bättre på, inte försöka göra allt samtidigt, säger Marie.

Materialet är uppskattat och har använts på en rad seminarium runt om i landet. Flera Almi-bolag arbetar med hållbart företagande i regionala projekt. Almi Nord jobbar med ”Det klimatsmarta företaget”, ett projekt med fokus på energibesparing. I Jönköping drivs ”Det gröna affärssprånget” som vänder sig till företag som, med miljö som argument, vill ”förfina sina affärserbjudanden och sin lönsamhet”.

Under början av 2013 läggs materialet även ut på Almis webbplats för att vara lättillgängligt för kunderna.



Företaget grundades:
2008

Antal anställda: 54

Omsättning 2012:
82 miljoner kronor

Almi Västs insats:
företagslån





AD INFINITUM SAMLAR IN OCH HÅLLER RENT

Entreprenörbolaget AD Infinitem Recycling AB har på fyra år vuxit till ett av Sveriges största insamlingsföretag när det gäller förpackningar från återvinningsstationer. Hittills har Infinitem också vunnit städentreprenaden i 63 kommuner, vilket innebär ansvar för att

hålla snyggt och rent på området kring containrarna. Ett tredje ben är skräddarsydda källsorteringslösningar för exempelvis tryckerier, kontor, handel, industrier, postorder och logistikföretag.

När Patrik Högström och Morgan Larsson våren 2008 sa upp sig från Stena Recycling hade de 30 års branslrad erfarenhet från återvinningsbranschen. Kreditbehovet var sju miljoner kronor för att förvärva fastighet och köpa en begagnad balpress. Både banken och Almi ställde upp.

– Jag kände direkt ett stort förtroende för Patrik och Morgan. De kan branschen och hade med sig ett stort kontaktnät. Mer rätt personer för uppgiften kunde man inte hitta, säger Jörgen Njord, finansieringsrådgivare på Almi.

Redan på hösten samma år vann de anbudet på hela förpackningsinsamlingen i delar av Västra Götaland samt Jönköpings län. På den nyinköpta industritomten utanför Borås finns komprimeringsanläggningen på plats för att bearbeta materialet innan det levereras till slutförbrukare för återvinning. Parallellt började de bägge entreprenörerna att kontakta företag i närområdet med erbjudande om att tillhandahålla all utrustning som kunderna behöver för att sortera sitt avfall och återvinningsmaterial. Infinitem står sedan för upphämtning av alla flak, kärl eller containrar. Tillsammans med kunderna utvecklar Infinitem också anpassade källsorteringsmanualer och utbildningar.

– Från början var det bara Morgan och jag som körde traktor och satte igång klockan fem på morgonen för att vid åttatiden byta om till finare kläder och besöka företagen. Idag är vi 54 anställda, berättar Patrik.

På våren 2009 ansökte entreprenörerna om ett till Almi-lån för att starta en ny balningsanläggning i Vaggeryd.

Vi är enormt tacksamma för den

hjälp som vi fått. Jörgen har under hela resans gång visat ett väldigt intresse och engagemang. Han har bjudit in till möten och ställt upp som bollplank inför anbudsförfarande. Vi har haft stor nytta av hans och Almis kloka synpunkter.

Hösten 2010 vann Infinitem sitt hittills överlägset största anbud, nämligen insamlingen av pappersförpackningar i Stockholm stad och norra Stockholms län. Efter att ha vunnit ytterligare anbud är bolaget sedan maj 2012 också entreprenör på plast- och metallförpackningar, och den här gången gällde det samtliga tre materialslag i hela Stockholms län. Sedan två år tillbaka har Patrik och Morgan dessutom ansvaret för glasinsamlingen i Kalmar län.

– Vi är stolta över att ha lyckats behålla och förlänga samtliga avtal ytterligare ett par år framöver. För närvarande tömmer vi 36 000 containrar per månad och är därmed ansvariga för insamlingen från närmare 3 miljoner invånare, säger Patrik.

I Stockholm äger företaget nu 12 insamlingsbilar och i Borås och Jönköpingsområdet köper Infinitem transporttjänsten av underentreprenörer.

– Infinitem har lyckats etablera sig rejält i en bransch som tidigare var mycket konservativ. Genom att vara konkurrenskraftiga i pris och dessutom sköta sina åtaganden väldigt bra, har de lyckats vinna anbud efter anbud, säger Jörgen.

När det gäller städentreprenaden lägger företaget sig vinn om att besökarna på återvinningsstationerna ska uppleva platsen så ren och snygg som möjligt. I uppdraget ingår även snöröjning och halkbekämpning.

– Infinitem är förstas en given Gassell. De uppfyller alla kriterier med råge och har vuxit med 700 procent från första till fjärde året, säger Jörgen.

SAMMANSTÄLLNING AV UPPGIFTER

Anställningsform	Kvinnor	Män	Summa
Tillsvidareanställda, vid årets slut	234	210	444
Visstidsanställda, vid årets slut	26	15	41
Summa	260	225	485

Anställningsform omvandlat till %	Kvinnor	Män	Summa
Tillsvidareanställda, vid årets slut	90,0	93,3	91,5
Visstidsanställda, vid årets slut	10,0	6,7	8,5
	100,0	100,0	100,0

Personalomsättning, %	Kvinnor	Män	Summa
	11,0	12,4	11,7

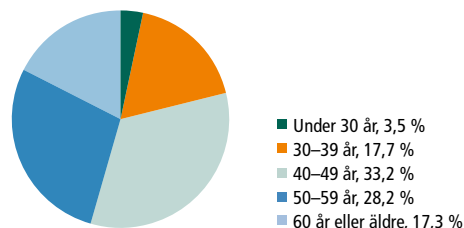
Personal fördelat på heltid och deltid	Kvinnor	Män	Totalt
Heltid	215	197	412
Deltid	45	28	73
Summa	260	225	485

omvandlat till %

	Kvinnor	Män	Totalt
Heltid, vid årets slut	82,7	87,6	84,9
Visstid, vid årets slut	17,3	12,4	15,1
	100,0	100,0	100,0

Personal fördelat efter ålder	Kvinnor	Män	Totalt
Under 30 år	10	7	17
30 - 39 år gamla	50	36	86
40 - 49 år gamla	99	62	161
50 - 59 år gamla	67	70	137
60 år eller äldre	34	50	84
Summa	260	225	485

Personal fördelat efter ålder



Styrelseledamöter fördelat efter ålder	Koncernen	Omvandlat till %
Under 30 år	1	0,5
30-50 år gamla	49	26,6
Över 50 år gamla	134	72,8
Summa	184	100,0

Sjukfrånvaro koncern, %	Kvinnor	Män	Totalt
Kort	1,11	0,62	0,87
Lång	1,52	0,18	0,86
Totalt	2,63	0,80	1,72

Energiförbrukning	kwh	Andel förnyelsebart, % ¹⁾	CO ₂ -utsläpp, ton ¹⁾
El	742 195	58	
Uppvärmning + kyla	1 284 900	85	
Totalt	2 027 095	76	198,6

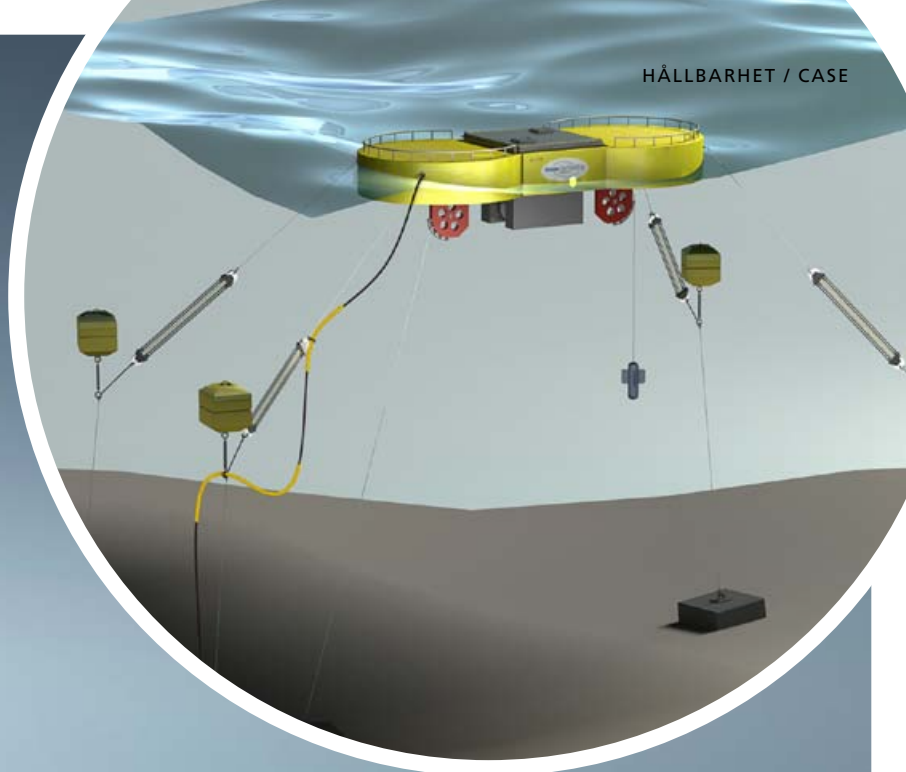
¹⁾ Baserat på samma andel förnyelsebar energi och samma omräkningsfaktor som 2011.

Total yta kvm	16 570
Kwh/kvm	126,9

Timmar utbildning och seminarier i snitt per medarbetare 58

OCEAN HARVESTING

Vågkraften dundrar in



Ocean Harvesting Technologies AB utvecklar en patenterad innovation för utvinning av förnyelsebar elenergi från havsvågor. Företaget med bas i Karlskrona är ledande i branschen när det gäller tekniken för att jämna ut de extremt stora fluktuationer som förekommer i den energi som fångas upp från vågrörelserna. I höstas beslutade styrelsen att byta strategi och satsa på sitt unika energiutjämningsystem, i stället för att lägga krutet på att utveckla en komplett vågkraftsanläggning. Fokus ligger nu på att hitta affärsmöjligheter med andra vågkraftsföretag.

– Utjämnningen är vår kärnteknologi och vi väljer nu att fokusera på den för att snabbare kommersialisera vår produkt. Genom att samarbeta med andra vågkraftbolag istället för att konkurrera med dem bräddar vi våra affärsmöjligheter, säger vd och grundare Mikael Sidenmark.

Almi har funnits med i bilden från start. I början handlade det om att hjälpa till med patentansökningar.

– Det var också Almi som kopplade ihop oss med konsultföretaget Avalon Innovation. På så vis fick vi snabbt en proffsig utvärdering av tekniken.

I nästa steg stöttade Almi med innovationslån och under resans gång har Almi också förmedlat produktutvecklingsbidrag från Nutek.

– Det stöd vi fick från Almi i ett tidigt skede var mycket viktigt för att lyckas attrahera riskkapital, säger Mikael.

Mats Melander, finansieringsrådgivare på Almi har en stor tilltro till affärsidén och till företagsledningen på Ocean Harvesting.

– Det har ett fantastiskt tekniskt kunnande och tillsammans med de mycket kompetenta investerarna tror jag att de har stora möjligheter att lyckas. Den tydliga miljöprofilen på tekniken har också varit avgörande för Almis medverkan.

Tekniken har utvecklats i samarbete med utvalda teknikleverantörer, utvecklingspartners och forskningsinstitutioner. Ocean Harvesting har också haft ett strategiskt samarbete med den tyska energijätten E.ON som har stöttat bolaget med finansiering och en grundlig riskanalys av tekniken, vilket ledde till flera förbättringsförslag.

Vågkraft är en enorm resurs av oexploaterad förnyelsebar energi. Men än så länge är kostnaderna alldeles för höga för att tekniken ska kunna konkurrera med andra energislag.

– För att snabba på kommersialiseringen behövs en högre grad av samarbete mellan vågkraftsbolagen och att fler väljer att fokusera på sina kärnteknologier. Vågkraften har en enorm potential att kunna erbjuda förhållandevis jämn och förutsägbar elproduktion till låg kostnad på sikt, säger Mikael.

Ocean Harvestings trumfkort är en patenterad transmissionslösning där ett lod används för energiutjämnning, för att sänka elproduktionskostnaden och förbättra elkvalitén. Eftersom vågornas storlek, längd och hastighet varierar hela tiden kan toppeffekten vara mer än tio gånger högre än genomsnittseffekten. Kostnaden för ett vågkraftverk står i proportion till toppeffekten medan intäkterna står i proportion till genomsnittet, det vill säga den energi som produceras över tid. Genom att jämna ut energifluktuationerna så tidig som möjligt i systemet kan vågkraftverket utnyttjas bättre. Kostnaden för systemet blir lägre och energiproduktionen förbättras.

– Med vår teknik kan topp effekter som är tio gånger högre än vågkraftverkets maxeffekt fångas in, mellanlagras i lodet och sedan omvandlas till elenergi över tid. Med tanke på att det saknas andra bra lösningar för energiutjämnning på marknaden ser vi att affärsmöjligheterna är väldigt goda, säger Mikael.

.....
Företaget
grundades: 2007
.....
Antal anställda: 4
.....
Almi Blekinges
insats: Innovations-
lån, produkt-
utvecklingsbidrag.
.....

Almi GRI-index

Nedanstående förteckning återger referenser till de GRI-indikatorer som Almi valt att redovisa inom ramen för denna hållbarhetsredovisning. Sidhänvisningar avser Almis årsredovisning 2012 som finns tillgänglig på almi.se.

X Fullständigt rapporterade enligt GRI:s indikatorprotokoll

O Delvis rapporterade enligt GRI:s indikatorprotokoll

STANDARDINDIKATORER		Sida	Kommentar
1	Strategi och analys		
1.1	Uttalande från vd/ordförande om vision och strategi	8–11	
2	Organisationsprofil		
2.1	Organisationens namn	12	
2.2	Viktigaste produkterna och tjänsterna	13	
2.3	Organisationsstruktur	13, 60, 72	
2.4	Lokalisering av organisationens huvudkontor	85	
2.5	Länder där verksamheten drivs		Verksamheten bedrivs endast i Sverige
2.6	Ägarstruktur och företagsform	12	
2.7	Marknader som organisationen är verksam på	12, 61–70	
2.8	Organisationens storlek	6–7, 17–18, 41–42, 48, 75–77, 101, 104	
2.9	Väsentliga förändringar under redovisningsperioden	72	
2.10	Erhållna utmärkelser och priser under redovisningsperioden.		Almi har inte mottagit några hållbarhetsrelaterade priser

STANDARDINDIKATORER		Sida	Kommentar
3	Information om redovisningen		
	Redovisningsprofil		
3.1	Redovisningsperiod	101	
3.2	Datum för publicering av senaste redovisning		Senaste hållbarhetsredovisningen publicerades i mars 2012 som en del av årsredovisningen 2011
3.3	Redovisningscykel	101	
3.4	Kontaktperson för frågor angående redovisningen	101	Hållbarhetsansvarig 08-709 89 30
	Redovisningens omfattning och avgränsning		
3.5	Processer för definition i redovisningen	101	I arbetet med att ta fram hållbarhetsredovisningen har GRI:s vägledning för att definiera innehållet i redovisningen samt tillhörande principer om väsentlighet, kommunikation med intressenterna, hållbarhetssammanhang och fullständighet tillämpats
3.6	Redovisningens avgränsningar	101	
3.7	Begränsningar i redovisningens omfattning	101	
3.8	Princip för redovisning av dotterbolag och utlokaliserade verksamheter	101	Hållbarhetsredovisningen omfattar de enheter som ingår i Almis koncernredovisning. De redovisas till 100 %
3.10	Förklaring till korrigeringar från tidigare rapporter	101	Inga väsentliga förändringar i omfattning, avgränsningar eller mätmetoder jämfört med tidigare år har gjorts förutom beräkningsgrund för koldioxidutsläpp där föregående års omställningsfaktor använts
3.11	Väsentliga förändringar i omfattning, avgränsning eller mätmetoder jämfört med tidigare år	101	Vid uppskattning av andel förnyelsebar energi har beräkningsunderlag från föregående år använts
	Innehållsförteckning enligt GRI		
3.12	GRI-tabell	106–107	Publiceras på Almis hemsida www.almi.se under rubriken Hållbarhetsredovisning

STANDARDINDIKATORER		Sida	Kommentar
4	Styrning, åtaganden och intresserelationer		
	Styrning		
4.1	Styrningsstruktur		Bolagsstyrningsrapport www.almi.se/om-almi/ Bolagsstyrning
4.2	Styrelseordförandens roll	96	
4.3	Oberoende eller icke-verkställande styrelseledamöter		Bolagsstyrningsrapport www.almi.se/om-almi/ Bolagsstyrning
4.4	Aktieägarnas och medarbetarnas möjligheter att lämna förslag etc till styrelsen		Bolagsstyrningsrapport www.almi.se/om-almi/ Bolagsstyrning
4.14	Intressentgrupper som organisationen har kontakt med	99	I styrelsen sitter arbetstagarrepresentanter som säkerställer att de anställdas intressen tas tillvara och de kan också framföra personalens synpunkter avseende arbetsvillkor med mera
4.15	Identifiering och urval av intressenter	99	Genom analys och diskussion har vi identifierat att våra viktigaste intressenter är kunder, medarbetare, ägare, leverantörer, regionala aktörer, media och samarbetspartners
EKONOMISK PÅVERKAN		Sida	Kommentar
	Ekonomiska resultat		
EC1	X Genererat och distribuerat ekonomiskt värde	75–84, 101	
EC3	X Omfattningen av förmånsbestämda åtaganden	87	Redovisning av pensioner och andra förmånsbestämda åtaganden sker enligt svensk redovisningslagstiftning
EC4	X Väsentligt finansiellt stöd från det allmänna	73, 86	Anslag redovisas i not 5
EC9	X Förståelse om och beskrivning av betydande indirekta ekonomiska effekter	98–104	
MILJÖ		Sida	Kommentar
	Energi		
EN4	X Indirekt energianvändning per primär energikälla	101, 104	Koldioxid ekv. beräkningar 2012 för el och kyla är baserat på emissionfaktor för Nordisk elmix. För fjärrvärme har Svensk fjärrvärmes beräkningsverktyg "Miljövärden 2010" använts för beräkning av emissionfaktor för koldioxid ekv. beräkningar då merparten av Almis kontor är uppvärmda av fjärrvärme. Procentandelen förnyelsebar energi baseras på Nordisk producerad el, 58 procent enligt Energimyndigheten. För fjärrvärme har procentandelen förnyelsebar energi tagits fram genom Svensk fjärrvärmes beräkningsverktyg
EN16	X Totala direkta och indirekta utsläpp av växthusgaser, i vikt	101, 104	
SOCIAL PÅVERKAN		Sida	Kommentar
	Medarbetare, anställning		
LA1	X Total personalstyrka	104	
LA2	X Personalomsättning	104	Almi redovisar inte personalomsättning uppdelat på åldersgrupp eftersom denna information inte samlas in. Uppdelning per region sker ej eftersom det kan härledas till enskild individ
LA4	X Procent av personalstyrkan som omfattas av kollektivavtal	101	
LA5	X Minsta varseltid angående förändringar i verksamheten	101	
LA7	O Omfattningen av skador, arbetsrelaterade sjukdomar och olyckor, förlorade arbetsdagar	104	Almi redovisar kort- och långtidssjukfrånvaro. Almis verksamhet är av sådan natur att skadekvot inte är väsentligt att redovisa
LA10	O Genomsnittligt antal utbildningstimmar	104	Almi verkar för att alla medarbetare ska ha samma möjlighet till utbildning varför redovisning inte sker fördelat på personalkategori
LA13	O Sammansättning av styrelse och ledningsgrupp baserat på mångfaldsindikatorer	87–88, 96–97	Uppföljning görs endast nedbruten på kön och åldersgrupp
PRODUKTANSVAR		Sida	Kommentar
	Produktansvar		
PR5	O Rutiner för kundnöjdhet, inklusive resultat av kundundersökningar	6–7	

ALMI

FÖRETAGSPARTNER

Almi Företagspartner AB
World Trade Center Klarabergsviadukten 70, Hus A, plan 3
Box 70394, 107 24 Stockholm
almi.se