

BÖRSHAJEN

VÄGEN TILL DIN BÄSTA INVESTERING

N°2 2017

UPPDRAG: RÄDDA JORDEN

Svensk Företagsrekonstruktion
har en schysst affärsidé **S.10**

SÄKRAT DATA I TVÅ DECENNIER

Clavister skyddar kundens
information **S.06**

IT MED ETT KONSEKVENT CASHFLOW

Tieto kännetecknar
stabilitet **S.14**

TEMA:
KVINNOR
I LEDNING

Aktier som räddar liv

MED ANNEXIN PHARMACEUTICALS
TAR **ANNETTE COLIN LÖVGREN** ITU
MED DE SJUKDOMAR SOM DÖDAR
FLEST MÄNNISKOR

Distribueras i Dagens Industri 2017



VÄRLDSLEDANDE
PÅ VÄRMEVÄXLAR

Gränges växer globalt **S.09**

ENORMA AFFÄRSMÖJLIGHETER
FÖR GÖTEBORGSFÖRETAG

Börssuccé för Gapwaves **S.20**

DIGITALT FÖRSPRÅNG
LEDDE TILL REKORDÅR

Fortnox tänker åt kunden **S.15**

AKTUELLA NYEMISSIONER

Information och annonsbokning: Boe Media AB, tel 08-661 00 69

Peckas Naturodlingar fortsätter resa mot klimatsmart mat i Sverige

Peckas Naturodlingar växlar upp till storskalig produktion av kretsloppsodlade, högkvalitativa matprodukter – utan gifter, utsläpp och långa transporter. Bolaget bygger första anläggningen i Härnösand och genomför nu en nyemission inför planerad aktielistning och etablering i landets storstadsregioner.

8 av 10 svenskar handlar idag regelbundet ekologiska livsmedel. Med en ny och revolutionerande kretsloppsodling möter Peckas Naturodlingar den starkt växande marknaden för närproducerade och hållbart odlade matprodukter.

– Vi bygger vår första anläggning i Härnösand för produktion av regnbågslox och tomater. Samtidigt projekteras en större anläggning i anslutning till något av landets tre storstadsområden. Det finns redan aktörer som visat stort intresse för idén, berättar Hugo Wikström, VD i Härnösandsbaserade Peckas Naturodlingar AB (publ).

Hela årsproduktionen från den första anläggningen har bokats upp av grossisten Delta Grönt AB som levererar till stora kedjor som ICA, Coop och Axfood. Byggstarten sker i slutet av april. De första tomaterna skördas i november 2017 och den första skörden från fiskodlingen beräknas ske i mars 2018.

20 års utvecklingsarbete

Peckas Naturodlingar odlar fisk och tomater året runt i en modern akvaponi bestående av en fiskbassäng och ett växthus där fisken ger näring till växterna och växterna renar vattnet. Foder tillförs fisken och det näringsrika vattnet från fiskbassängen leds till växtbädden där växterna tar upp näring och bakterier renar vattnet. Det renade vattnet syresätts och återförs till fiskbassängen. På det sättet kan 1 kilo fiskfoder ge 1–1,1 kilo fisk och 10–12 kilo grönsaker.

Metoden har utvecklats av fiskaren och utbildade trädgårdsodlaren Pecka Nygård



Peckas Naturodlingar odlar fisk och tomater året runt i en modern akvaponi bestående av en fiskbassäng och ett växthus där fisken ger näring till växterna och växterna renar vattnet.



under 20 års tid. Det slutna systemet ger inga utsläpp av avloppsvatten och till skillnad från utländska tomater, som är mer eller mindre besprutade för att bli tåligare, använder Peckas Naturodlingar endast biologisk bekämpning till sin tomatodling.

På fisksidan finns idag finns stora problem med havsodlingar där fiskodret bidrar till övergödning av haven på grund av de kemiska preparat som tillsätts för att bekämpa parasiter. Peckas Naturodlingar använder enbart ekologiskt fiskfoder och risken för infektioner i fiskodlingen är obefintlig eftersom vattnet renas effektivt i biobäddar. Under 20 års fiskodling har Pecka Nygård aldrig haft några sjukdomar hos fiskarna.

Politiskt stöd för växande marknad

Marknaden är växande och Hugo Wikström ser Peckas Naturodlingar som ett

”När vi byggt ut till 100 000 kvm i Sverige räknar vi med en försäljning på 234 Mkr och en vinstmarginal på 15–30%”

framtid företag med potential att växa i hela landet. Försäljningen av ekologiska livsmedel ökade med 38% under 2014 jämfört med året innan och med ytterligare 20% under 2015. 2016 ökade försäljningen med ytterligare 18%.

– När vi byggt ut till 100 000 kvadratmeter i Sverige, och producerar 6 500 ton tomater och 650 ton fisk, räknar vi med en försäljning på 234 Mkr och en vinstmarginal på 15–30 procent, säger Hugo Wikström.

Butikskedjorna lyfter allt mer fram den ekologiska maten och använder sig mer och mer av lokala matproducenter, konstaterar Hugo Wikström och tillägger:

– Det politiska intresset för lokal matproduktion och självförsörjning ökar också. Regeringen presenterade nyligen sin proposition för framtidens livsmedelsproduktion där man fäster stor vikt vid att utveckla en innovativ och konkurrenskraftig produktion samt stimulans av ekologisk produktion och konsumtion.

Kort transport ger bättre smak

Initialt är tomater bolagets huvudsakliga produkt. På sikt kan även andra grönsaker inom premiumsegmentet komma att odlas. Tomater är idag den populäraste

grönsaken i konsumentledet. Den totala marknaden i Sverige uppgår i dagsläget till 100 000 ton tomater per år och konsumtionen ökar. Även konsumtionen av fisk pekar stadigt uppåt. Framför allt har det börjat komma en efterfrågan på fisk som är hållbart odlad.

Allt som produceras av Peckas Naturodlingar går till livsmedelsbutiker i regionen vilket ger kortare och miljövänligare transporter. En stor fördel är också att tomaterna får bättre mognad och smak eftersom de får sitta längre på plantan än konkurrerande utländska tomater. Av alla tomater som säljs i Sverige idag är bara cirka 20% odlade här.

Planerad aktielistning

Alla investeringar till den första kretsloppsanläggningen är finansierade, bland annat genom den föregående höstens fullteknade nyemission om 9,6 Mkr. Den nya emissionen ska öka rörelsekapitalet och ge utrymme för projekteringen av nya anläggningar.

Bolagets styrelse har valt att genomföra den aktuella emissionen utan företrädesrätt för att sprida ägandet då bolaget också har lämnat in en ansökan om notering av aktien på Nordic Growth Market MTF.

INFORMATIONSTRÄFFAR

Stockholm 6 mars kl 19.30–20.00

Jönköping 14 mars kl 19.00–19.30

Lund 15 mars kl 17.00–17.30

Göteborg 28 mars (tid ej fastställd)

För mer information och frågor är du välkommen att kontakta oss på www.peckas.se/traffar eller telefon: 0611-50 54 90.



– Nu bygger vi vår första anläggning i Härnösand för produktion av regnbågslox och tomater. Samtidigt projekteras vi etableringar i landets tre storstadsregioner, berättar Hugo Wikström, VD.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsvolym: 12,5 MSEK

Villkor: Utan företrädesrätt

Teckningskurs: 25 kr per B-aktie

Teckningspost: 200 aktier (5000 kr)

Sista teckningsdag: 12 april 2017

Memorandum: www.peckas.se



LEVERANS IS EVERYTHING

I DENNA UTGÅVA AV Börshajen är vi stolta att lyfta våra samarbetspartners och några av näringslivets vassaste kvinnor. Det är starka, inflytelserika kvinnor som varje dag jobbar hårt för att bygga upp något meningsfullt. Internationella kvinnodagen i all ära, men varje dag borde vara vår dag! Tyvärr finns det en bit kvar att vandra.

I DET PERSPEKTIVET tycker jag det är intressant att observera och analysera andra människors beteenden. Många forskare menar att vi kommunicerar till 55 procent med vårt kroppsspråk, 38 procent med vår röst och endast 7 procent med våra ord. Det jag ofta slås av är hur män och kvinnor agerar olika gentemot varandra men också gentemot sig själva. Män är väldigt duktiga på att berömma varandra, ge en klapp på axeln och framförallt ge sig själva en. Vi kvinnor är betydligt sämre på det och dessutom upplever jag att vi är allt för självkritiska och ofta kritiserar varandra. Varför är det så?

"Låt oss börja ta bättre hand om oss själva, värna om varandra, stötta och lyft fram varandra, oavsett kön."

LÅT OSS BÖRJA TA bättre hand om oss själva, värna om varandra, stötta och lyft fram varandra, oavsett kön. Låt oss bygga ett bättre och mer inkluderande samhälle som accepterar istället för exkluderar. Ett samhälle där vi alla som individer får gro, där bolagen växer och där samhället utvecklas.

MÅNGA PRATAR OM vikten av jämställdhet men det är allt för få som gör något för att verkligen förändra. Nyligen släppte stiftelsen AllBright färsk siffror som visar att kvinnor i ledningar ökar. Fortsätter det i den här takt är näringslivets ledningsgrupper inte jämställda förrän 2040! I mina föreläsningar brukar jag prata om vikten av teamwork som en viktig pusselbit. Ska man skapa förändring behöver alla bidra och dra sitt strå till stacken.

Låt oss bli jämställda innan år 2040! Låt oss börja nu, tillsammans, gå mot samma mål och bygga ett samhälle för alla. Som min kära vän Daniel Söderberg brukar säga – leverans is everything.



ANDRA FARHAD
Vd, Börshajen.

REDAKTION

Projektledare: Andra Farhad.

Mail: andra@borshajen.nu

Produktionsledare: Jozef Silfverberg, Madeleine Grem-Nielsen.

Form & Repro: Oh My!

Omslagsfoto: Mikael Strandh.

Fotografer: Mikael Strandh, Felicia Yllenius, Haidy Möttus, Julia Sjöberg, Anton Linné, Tomi Parkkonen, Paul Mörch, Alva Ohlsson,

Jonas Ljungdahl, André De Loisted.

Skribenter: Tina Lindström Carlsson, Martin Nordbelie, Alma Johansson, Eva Rydinger, Sofie Lundmark, Christian Albinsson, Carl-Magnus Jönsson, Jozef Silfverberg, Sara Schedin, Pernilla Fredholm.

Tryck: Bold Printing, Stockholm. Bold Printing, Malmö. Bold Printing, Borås. Daily Print, Umeå.

Börshajen Sverige AB, 559075-1003
Rökerigatan 9, 121 62 Johanneshov

LEDARE & INNEHÅLL



BÖRSHAJEN

- 04. TARGETEVERYONE
- 04. OPTIFREEZE
- 05. ONCOLOGY VENTURE
- 06. CLAVISTER
- 08. ENVIRO
- 09. GRÄNGES
- 10. SVENSK FÖRETAGSREKONSTRUKTION
- 12. FASTATOR
- 12. KLARIA
- 13. WISE PROFESSIONALS
- 14. TIETO
- 15. FORTNOX
- 16. ANNEXIN PHARMACEUTICALS
- 18. QUARTIERS PROPERTIES AB
- 19. GABATHER
- 20. GAPWAVES
- 22. FRESHMIND
- 22. IMPLEMENTA HEBE
- 23. RAYBASED
- 24. CHEMOTECH
- 25. PROLIGHT DIAGNOSTICS
- 25. SENZIME
- 26. UMIDA GROUP AB
- 27. DOME ENERGY
- 28. ARC AROMA
- 29. COMPUTER INNOVATION
- 30. EYEONID
- 31. SHORTCUT MEDIA GROUP

SVENSK VÄRLDSMÄSTARE SKA UTVECKLA GLOBALT IT-BOLAG

Under 2016 omsatte TargetEveryOne 100 miljoner kronor efter en kraftig tillväxt inom SMS i Norge – en teknologi som i år fyller 25 år.

TEXT: JOZEF SILFVERBERG FOTO: TORSTEIN SYVERTSEN

Björn Forslund tillträdde som koncernchef för det svensk-norska IT-företaget TargetEveryOne i november 2016.

– Jag är en tävlingsmänniska som triggas av tuffa utmaningar, säger han. Den svenske normannen blev världsmästare i segling i England 1995 och i Danmark 1997. Björn Forslund vet vad som krävs för att vinna och nu ska han ta TargetEveryOne till seger i tävlingen om att skapa världens bästa marknadsföringsverktyg.

UNIK INBLICK I KUNDERS KÖPMÖNSTER

TargetEveryOne säljer digitala mjukvarulösningar som gör det möjligt för företag att ha en automatiserad och personlig direktkommunikation med sina kunder i digitala kanaler. SMS är den viktigaste kanalen i dag, men även e-mail, WhatsApp, Facebook och LinkedIn kan användas.

– Vi ger våra kunder inblick i sina egna kunders köpmönster. Med vår lösning kan de på bara en kvart skapa sina egna kampanjer utan dyra mellanhänder, säger förre världsmästaren.

SMS FYLLER 25 ÅR. Short Message Service, eller SMS som det kallas, är den äldsta formen av digital direktdialog. Det första kommersiella sms:et skickades 1992 från en dator och innehöll meddelandet "god jul".

– Vi ligger i framkant av utvecklingen av mobil marknadsföring. Med våra produkter slipper du ett koppel av rådgivare. Istället kan du lätt genomföra processen att skapa, segmentera, distribuera och analysera ditt meddelande till kunden på egen hand, säger Forslund.

Han säger att du får tillbaka det värde du lägger på kampanjen i form av viktig kunddialog. Under 2007 skickades 150 miljoner SMS från företag till konsumenter i Norge, jämfört med 1,7 miljarder SMS förra året.

– Den årliga tillväxten inom SMS i Norge ligger på cirka 40-50 procent under de senaste två åren, säger Björn och tillägger att företaget har en skalbar plattform som kan användas över hela världen. Bolaget har för närvarande kunder i 194 länder.

SÄTTER SEGEL MOT NYA MÅL

Den norska telekom-jätten Telenor är en av aktörerna som har fått upp ögonen för TargetEveryOne. Förra året ingick bol-



Björn Forslund, Koncernchef.

TARGETEVERYONE

gett ett samarbetsavtal och under våren 2017 kommer TargetEveryOnes tjänster synas tillsammans med Telenor.

– Telenor går in som partner där våra produkter är integrerade i deras värdekedja. Den framtida strategin är att knyta till sig partners som kan använda alla TargetEveryOnes produkter genom ett log-in. Det känns fantastiskt att kunna erbjuda våra tjänster till Telenor som är en världens största mobiloperatörer med över 200 miljoner mobilabbonenter, avslutar Björn Forslund.

OM TARGETEVERYONE

TargetEveryOne är specialister på digital marknadsföring i flera olika kanaler. De blev noterade på NASDAQ First North i juni 2015. Aktiekursen har pendlat mellan 2 och 4,5 kr och ligger just nu på ca 3,7 kr. Under 2016 gick TargetEveryOne in på Deloitte europeiska Technologys lista "Fast 500" med en stabil 193:e placering.

www.targeteveryone.com

SOLMOGNA FRUKTER OCH GRÖNSAKER ÅRET OM

Tänk dig möjligheten att ha tillgång till färska, solmogna och närodlade frukter och krispiga bladgrönsaker – året om. Lundabaserade OptiFreeze har tagit fram en högteknologisk metod som gör det möjligt.

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: ANDRÉ DE LOISTED

OptiFreeze har en patenterad teknik som innebär att grönsaker, frukt och bär som normalt inte tål djupfrysning går att frysa och behåller sin färska struktur, smak och form. När produkten utsätts för tryck, vakuum och pulserande elektriska fält öppnas cellerna upp och kan ta in protein och sockerarter som skyddar dem mot frysskador.

EDA DEMIR, Product Development Manager på OptiFreeze, var med och utvecklade metoden redan under studietiden.

– Ingen annan i världen kan göra samma sak som vi kan. Metoden är högteknologisk men också enkel att förstå, säger hon och fortsätter:

– Frysindustrin är enorm. Om du kan behandla produkten och frysa på plats, kan du välja mer miljövänliga transportsätt. När du köper frysta hallon och tinar upp så läcker sockret ut vilket gör att de inte smakar så gott. Med vår teknik kan hallon frysas in på plats och när du tar ut dem ur frysen har de nästintill samma

struktur som färska hallon med bibehållen smak, säger Eda.

FÖRUTOM DJUPFRYSNING används tekniken i syfte att förlänga hållbarheten på kyllda färska frukter, sallad och grönsaker. Tekniken har också visat sig kunna användas för att torka bladkryddor som behåller sin arom, smak och färg och därmed har högre kvalitet.

– Vi samarbetar bland annat med Vidinge Grönt som vill ha vår utrustning till att förlänga hållbarhetstiden på kyllda frukter och bladgrönsaker, säger Eda.

OM OPTIFREEZE

Optifreeze har en patenterad teknik som öppnar upp nya marknader för livsmedelsindustrier runt om i världen för frysta och kyllda grönsaker och frukter samt torkade bladkryddor. OptiFreeze är resultatet av en längre tids forskning vid institutionen för livsmedelsteknik i Lund.

www.optifreeze.se



OPTIFREEZE

EDA DEMIR

Titel: Product Development Manager.

Bakgrund: Bachelor in Food Engineering, Ankara, Turkiet. Master i livsmedelsteknik, Lunds tekniska högskola. Studerar på deltid till PhD i livsmedelsteknik.

Favoritfrukt: Mango för att den är naturligt söt och saftig och den tar bort sötsuget. Den är vitamin- och mineralrik och har gott om fibrer som håller mig mätt under lång tid. Med vår teknik kan vi förlänga hållbarheten i kylar utan att frysa frukten.

ONCOLOGY VENTURE



Ulla Hald Buhl, Chief Clinical Operations och Chief IR & Communications på Oncology Venture.

Forskning och ny teknologi ger hopp åt cancerdrabbade kvinnor

TEXT: MARTIN NORDBELIE FOTO: ONCOLOGY VENTURE

Genom att bättre matcha specifika cancerläkemedel med enskilda patienters behov och genetiska förutsättningar kan Oncology Venture vara på väg att revolutionera cancersjukvården.

Oncology Venture arbetar med forskning och utveckling av cancerläkemedel. Med hjälp av screeningverktöget DRP, Drug Response Prediction, kan bolaget förutse hur en cancerpatient kommer att reagera på ett visst läkemedel.

- Vi brukar säga att DRP är som en gps för den enskilda patienten, säger Ulla Hald Buhl, COO på Oncology Venture.

- Med DRP kombinerar vi genetisk screening med big data, alltså mängder med information från andra cancerpatienter, för att bättre kunna

"Vi hoppas kunna göra skillnad genom att bättre matcha läkemedel och patient med varandra, påskynda utvecklingen och sänka kostnaderna."

matcha läkemedlet med patienten och den individuella sjukdomsbilden.

I EN KLINISK STUDIE blir fördelarna uppenbara. Bolaget kan då välja ut de patienter som har högst sannolikhet att svara positivt på behandlingen. Det gör att läkemedelskandidaten får ett bättre resultat och därmed har större chans att passera nålsögat och nå hela vägen ut på marknaden, till de som faktiskt kan ha nytta av den.

BOLAGET HAR FLERA cancerläkemedel i pipeline, bland annat för prostatacancer, levercancer och hudcancer.

Och hittills ser resultaten lovande ut. Men enligt Ulla Hald Buhl har läkemedelsindustrin halkat efter när det gäller utvecklingen av cancerläkemedel anpassade för kvinnor. Faktum är att en av fem kvinnor dör i cancer och många har inte råd med läkemedlen som kan kosta tiotusentals kronor per månad. Dessutom menar hon att man ofta ger samma behandlingar till alla utan att veta hur patienten kommer att reagera.

- Det här är förstas både dyrt och ineffektivt och dessutom kan det ge oönskade biverkningar. Men framförallt är det synd om alla de kvinnor som inte får den behandling de borde ha rätt

till. Här hoppas vi att vi kan göra skillnad genom att bättre matcha läkemedel och patient med varandra, påskynda utvecklingen och sänka kostnaderna.

FÖR ATT FOKUSERA på cancerläkemedel för kvinnor har det nya bolaget 2X Oncology bildats, med säte i Boston, USA. Bolaget utvecklar för närvarande tre lovande fas 2-produkter och har nyligen avslutat en investeringsrunda på 3,5 miljoner dollar.

OM ONCOLOGY VENTURE

Oncology Venture arbetar med forskning och utveckling av cancerläkemedel. Med hjälp av ett unikt screeningverktyg kan bolaget förutse hur en patient kommer att reagera på ett visst läkemedel och därmed förbättra chanserna för läkemedlet att komma ut på marknaden. Oncology Venture AB är listat på AktieTorget.

www.oncologyventure.com

"VÅRA KUNDER ÄR DEN BÄSTA KVALITETS-STÄMPEL VI KAN ÖNSKA OSS"

TEXT: ALMA JOHANSON FOTO: CLAVISTER

Säkerhetsleverantören Clavister har sitt säte i Väster-norrland, men verkar brett. I 20 år har de specialiserat sig på att säkra fasta, mobila och virtuella nätverksmiljöer för kunder som vill koppla upp sig utan att riskera att deras data och information hamnar i fel händer. I deras kundportfölj finns bland annat Canon, japanska NTTBP och det senaste tillskottet Nokia.

I början av mars klev Johan Öhman in genom dörrarna till Clavisters huvudkontor i Örnsköldsvik och tillträdde som vd efter Jim Carlsson. Utöver de stora kunderna och företags mångåriga erfarenheter av säkerhetslösningar, lockades Johan av de utmaningar som marknadens paradigmskifte för med sig.

– Förr hade man en låda ståendes i företagets källare som driftchefen gick förbi och klappade på ibland, men idag levererar vi i allt högre utstäckning virtualiserade lösningar. Vi har 80 utvecklare i Örnsköldsvik som jobbar med att ta fram innovativa lösningar samtidigt som det förs en tät dialog med våra kunder, beskriver Johan.

"Rom byggdes inte på en dag och inte heller vi. Clavister har de senaste två decennierna säkrat företags nätverk och information."

ÖKADE DATAVOLYMER, placering av data i molnet och nya nätverksstrukturer gör att många företag valt att flytta säkerhetsfrågan högre upp på agendan. Människor blir allt mer medvetna om vad som placeras i molnet och efterfrågan på säkerhet ökar ständigt. Företag som Clavister måste ha örat mot rälisen och Johan anser att de är laddade inför framtidens utmaningar.

– Rom byggdes inte på en dag och



JOHAN ÖHMAN

Titel: Vd för Clavister sedan i början på mars 2017.

Bakgrund: Efter att ha jobbat som vd för NetEnt AB mellan 2006-2011 hade Johan förmånen att få vara hemma med sina barn en period. Därefter gick han in aktivt i ett bolag som sysslar med VoIP-lösningar. Senast kommer han från Corporate Finance.

Vad gör du helst en ledig lördag?

"I min roll finns det begränsat med ledig tid, men jag fokuserar gärna på min familj och vänner när jag är ledig."

inte heller vi. Clavister har de senaste två decennierna säkrat företags nätverk och information, det gör att vi står bra rustade för att möta nya behov som molnet för med sig, förklarar Johan.

TROTS 20 ÅR PÅ marknaden har det inte pratats så mycket om Clavister, även om de är ett av få företag som klarat sig när konkurrenternas säkerhetslösningar brutit. Till stor del har det varit tack vare välutformad teknik och

plattformar, och i takt med det ökade säkerhetstänket har fler företag fått upp ögonen för dem.

I MITTEN AV 2015 blev det klart att Clavister inleder ett strategiskt samarbete med Nokia Networks, som är en av världens ledande leverantörer av telekominfrastruktur.

– Vi är hedrade över att få göra den här resan tillsammans med Nokia. Vi är inte den största aktören på marknaden, men

erbjuder toppklassig teknik och en flexibel affärsmodell som tilltalade Nokia, säger Johan.

I ETT NÄRA SAMARBETE får Clavister utveckla och leverera avancerade virtuella säkerhetslösningar för Nokias operatörer och mobiloperatörer. Plattformen som skapas ska bland annat skydda Nokias mobila 5G-nätverk som ställer speciella krav när det kommer till hantering av stora volymer data. Licensmodellen som kun-



"Vi är inte den största aktören på marknaden, men erbjuder toppklassig teknik och en flexibel affärsmodell."

derna till Nokias operatörer kan köpa, baseras på vilka volymer av data som går via nätet.

- Internt kallar vi produkten för cOS Stream och utöver hanteringen av stora volymerna kommer den erbjuda en flexibel plattform som underlättar allokeringen av molnet för användaren. De kommer även få tillgång till det administrativa verktyget Hawk Eye, förklarar Johan.

EN AV ANLEDNINGARNA till medarbetarnas, likväl som kundernas, förtroende tror

Johan går att återfinna i det faktum att Clavister är ett svenskt företag som inte har några bakdörrar.

- När man kommer in i ett bolag och pratar med medarbetare får man ganska snart en känsla för stämningen. Det jag har sett hittills är en enorm stolthet och ödmjukhet över att vi blivit utvalda som en strategisk leverantör till stora kunder. Det bådär gått för framtiden och jag ser fram emot att tillsammans ta Clavister till nästa nivå.

OM CLAVISTER

Clavister grundades 1997 och är en ledande säkerhetsleverantör för fasta, mobila och virtuella nätverksmiljöer. Deras prisbelönta lösningar ger företag, lokala och federala myndigheter, molntjänstleverantörer och teleoperatörer bästa möjliga skydd mot befintliga och nya hot, samt en överträffad tillförlitlighet. Clavisters lösningar finns globalt genom sitt nätverk av partners.

www.clavister.com

ENVIRO



ELISABETH
GUSTAFSSON

Titel: CTO.

Bakgrund: Civilingenjör, Kemi-
teknik, Lunds universitet. Har
en bakgrund från bland annat
Trelleborg AB, ABB och Mölnlycke
Health Care.

Favoritinnovation: "Antibiotika -
har räddat enormt många liv."

Miljöteknikföretaget Enviro har utvecklat en världsunik och patenterad teknik som utvinner såväl kimirök av hög kvalitet som olja, stål och gas från uttjänta fordonsdäck.

ENVIROS VÄRLDSUNIKA TEKNIK TAR INTERNATIONELL MARK

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: ENVIRO, JULIA SJÖBERG

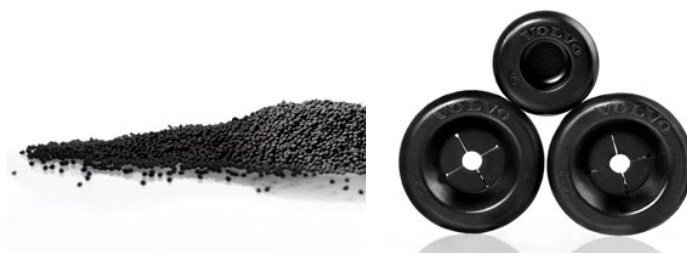
Enviro utvinner värdefulla råvaror ur uttjänta däck med världsunik metod och löser därmed ett stort globalt avfallsproblem. Enviros affärsidé är att leverera anläggningar för materialåtervinning ur däck världen över.

Det genereras årligen 14 miljoner ton uttjänta däck vilket innebär enorma mängder avfall och miljöproblem världen över. Miljöteknikföretaget Enviro har utvecklat en världsunik och patenterad teknik som utvinner såväl kimirök av hög kvalitet som olja, stål och gas från uttjänta fordonsdäck. Materialen säljs sedan till industrin och det unika med Enviros teknik är att kimiröken har visat sig hålla en sådan kvalitet att den kan användas i nya gummi produkter.

FÖRETAGET ANVA Polytech använder Enviros återvunna kimirök till produktion av chassipluggar av gummi som sedan säljs till Volvo Personvagnar. Enviro har en egen fullskalig återvinningsanläggning i Åsensbruk och den kimirök som utvinns bidrar till avsevärt lägre CO₂-utsläpp jämfört med traditionella metoder.

– "Guldet" i däckerna är kimiröken som förstärker gummit och förlänger livslängden på däckerna. Vi har träffat ett flertal gummitekniker med lång erfarenhet av materialutveckling och de ser alla produkten som i högsta grad användbar. Som en kund sa till mig "er kimiröksprodukt fungerar och dessutom är ju det här miljöteknik på riktigt!". En stor däcktillverkare har dessutom nyligen fått lovande resultat i labbtester med slutmålet att använda vår kimirök i däck. Funkar det så är ju cirkeln verkligen sluten, säger Elisabeth Gustafsson, CTO, och fortsätter:

– Jag vill lyfta våra duktiga ingenjörer och det dedikerade arbetslaget på fabriken i Åsensbruk som varit med och möjliggjort framgången.



NU NÄR ENVIRO visat att kimiröken håller den efterfrågade kvaliteten är nästa steg att sälja anläggningar för däckåtervinning världen över. Därför gör de nu en så kallad Basic Design för nästa generations anläggning i samarbete med ÅF.

– Vi har tagit emot pris från Naturvårdsverkets generaldirektör och kungen har varit på besök. Det är fantastiskt att vara på ett företag där vi får förmånen att vara med och både rädda världen på arbetstid och dessutom skapa en helt ny lönsam industrigren med hjälp av svensk teknik.

OM ENVIRO

Enviro är ett miljöföretag som erbjuder lönsam återvinning av däck och förädlade material till främst gummiindustrin. Företaget säljer kompletta miljöanläggningar till industriella investerare världen över och driver dessutom en egen anläggning för uttjänta däck. Enviro som har huvudkontor i Göteborg grundades 2001, har 20 personer anställda och är noterat för handel på Nasdaq First North.

www.envirosystems.se

GRÄNGES FÖRSER HÄLFTEN AV VÄRLDENS BILAR MED VÄRMEVÄXLARE

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: GRÄNGES

Stark tillväxt, dubblad aktiekurs och tydliga målsättningar. Med det strategiska förvärvet av Noranda i Nordamerika har Gränges nu verksamhet på tre kontinenter och omsätter omkring tio miljarder kronor.

Med en andel på cirka 20 procent av den globala marknaden är Gränges störst i världen på valsade produkter för lödda värmeväxlare av återvunnen aluminium. I ett modernt fordon kan det finnas uppemot ett tiotal applikationer för värmeväxlare och hälften av alla biltillverkare använder material från Gränges. Deras valsade aluminium av högsta kvalitet som görs i en avancerad tillverkningsprocess med ledande teknik, gör konstruktionerna lättare och bidrar därmed till minskad bränsleförbrukning.

– Det ligger i linje med vår vision att bidra till mindre, lättare och mer designbara värmeväxlare – för ökad ekonomisk effektivitet och minskad miljöpåverkan. Vi har också förbundit oss till ett antal mål om en hållbarare värld, uppsatta av FN, säger vd:n Johan Menckel.

"Gränges är en bra aktie att äga. Vi har en stark position globalt och en affärsmodell som är långsiktig."

GRÄNGES HAR HAFT en stark tillväxt och har i och med förvärvet i Nordamerika augusti 2016, verksamhet på tre kontinenter.

– Vi är väldigt nöjda med förvärvet av Noranda som har varit en strategisk målsättning över lång tid. Det har inneburit att vi har dubblat vår omsättning och intagit en stark global position, säger Johan och fortsätter:

– Vi tittar på hur vi ska investera ytterligare i syfte att komplettera USA-verksamheten. Vi har också en ny strategi som ser över möjligheten att växa även i Asien som har den starkaste tillväxten i världen och är ett fokusområde för Gränges.

HÖSTEN 2014 BÖRSNOTERADES företaget och kursen har fördubblats sedan dess.



GRÄNGES



JOHAN MENCKEL

Titel: Vd.

Bakgrund: Johan har jobbat på Gränges (dåvarande Sapa Heat Transfer) sedan 2004, varav de senaste fem åren som vd. Han var under sex år chef på verksamheten i Shanghai där han bodde med sin familj.

Favoritresmål: "Alperna – en aktiv semester som hela familjen uppskattar."

– Vi är nöjda med utvecklingen för Gränges. Vi har en tydlig tillväxtagenda och en ambition att fortsätta den positiva utvecklingen. Gränges är en bra aktie att äga. Vi har en stark position globalt och en affärsmodell som är långsiktig. Vi har långa kontrakt och har en klar utdelningsmålsättning till aktieägarna utifrån vår finansiella modell.

OM GRÄNGES

Gränges har anor långt tillbaka i svensk industrihistoria. Grunden lades redan 1896 i Grängesberg och 1972 startades utveckling och produktion av värmeväxlare i aluminium i Finspång. Målet för Gränges är att fortsätta vara branschens ledande aktör inom värmeväxlarmaterial av valsad aluminium. Företaget återintroducerades på börsen i oktober 2014.

www.granges.com

SVENSK FÖRETAGSREKONSTRUKTION ÄR RÄDDAREN I NÖDEN

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: FELICIA YLLENIUS

De är ett innovativt, kvinno-dominerat, bolag i obestandsbranschen med uppdraget att rädda företag och arbetstillfällen i Sverige genom företagsrekonstruktion. Svensk Företagsrekonstruktion jobbar för att få fler företagare att se möjligheten med rekonstruktion istället för att ta stora personliga risker som kanske slutar med konkurs.

De har räddat över 100 företag från konkurs och har därmed säkrat flera tusen arbetstillfällen. Affärsidén hos Svensk Företagsrekonstruktion är att hjälpa företag på obestånd. Vid företagsrekonstruktioner och omstruktureringar hjälper de företag med de administrativa och juridiska arbetet som tillkommer under rekonstruktionen, samt affärsutveckling och arbete med finansiering när det behövs.

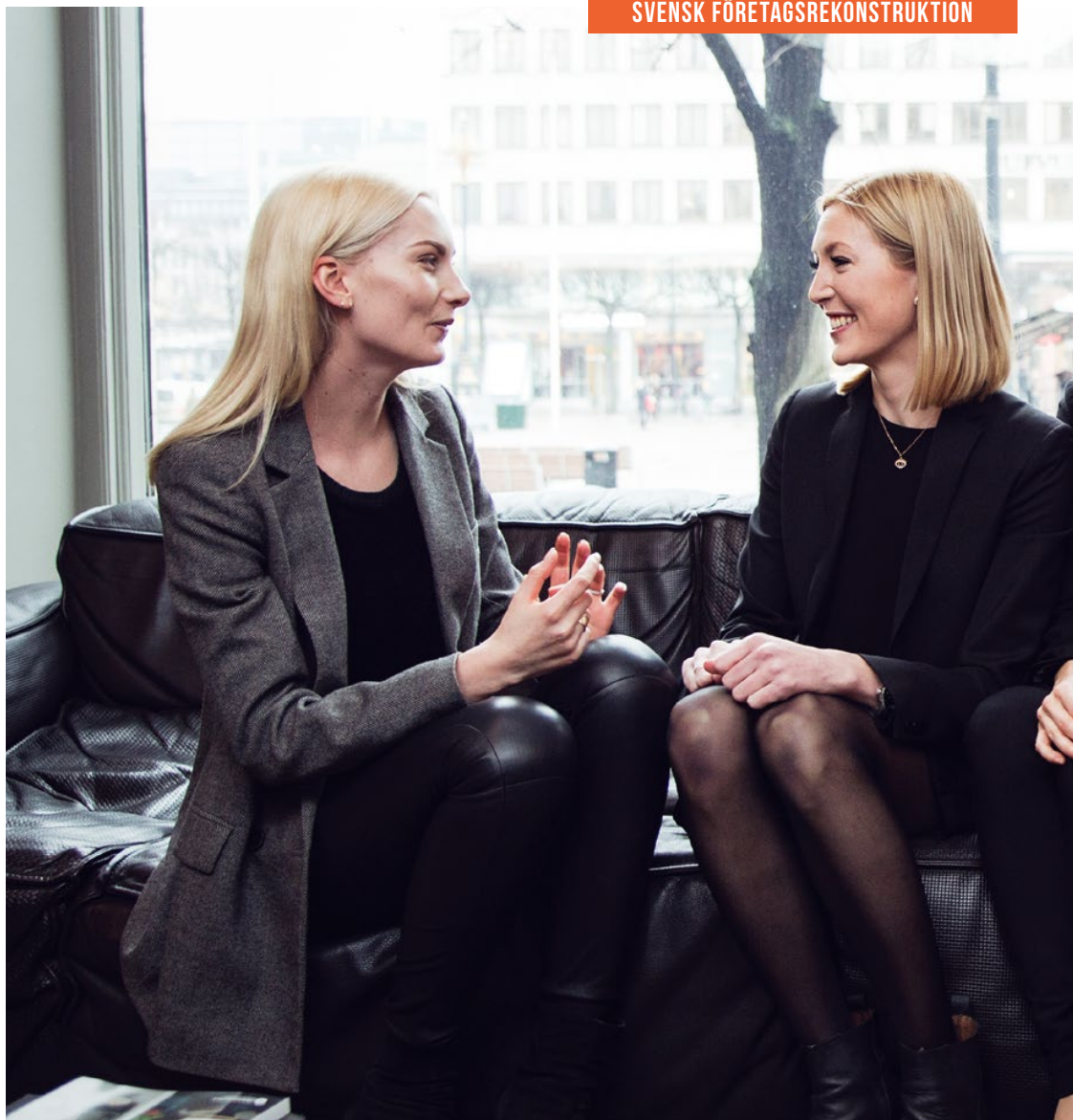
– En konkurs innebär att man lägger ner och då finns ingen framtid. Med företagsrekonstruktion har man däremot alla chanser i världen att vända sin lönsamhet, menar Marcus Wenner, vd, och fortsätter:

– Det är alldeles för få företagare som vet vad en rekonstruktion är. Somliga tar dyra lån och stora personliga risker när man i stället hade kunnat löst problemen med en företagsrekonstruktion. Svensk Företagsrekonstruktion har hjälpt många företag av varierande storlek – allt från specialiserade butiker till börsnoterade företag.

"Vi har möjlighet att få inblick i verksamheten och se den med andra ögon än företagarna själva, som ofta har fastnat med att fokusera på problemen."

MED VÅR HJÄLP kan företagen fokusera på det de ska göra – att driva verksamheten vidare, säger Emma Bergdahl, paralegal och fortsätter:

– Det som känns positivt är att företagen ofta tar till sig vår juridiska rådgivning



Från vänster: Maxine Svanberg, marknadskoordinator, Jenny Magnusson, jurist, Maria Bolin, jurist, Emma Bergdahl, paralegal och Maja Hagenbjörk, jurist.

och affärsmässiga råd, vilket medfört att vi har en hög andel lyckade företagsrekonstruktioner. Självklart känns det riktigt bra när vi kan hjälpa företag att återigen bli lönsamma och leva vidare.

INOM BOLAGETS KONTAKTNÄT finns rekonstruktörer, specialister inom olika områden och företag som kan hjälpa till med olika typer av finansieringslösningar.

– Vi har erfarenhet av att hantera känsliga relationer till företagets kunder och leverantörer, som ofta kan vara ansträngda när en företagsrekon-

struktion inleds. Inom bolaget finns också medarbetare som själva arbetat i krisande bolag. Det ger oss en förståelse för rekonstruktionens psykologi som vi gärna använder för att hjälpa andra, säger Maja Hagenbjörk, jurist.

MEDAN KONKURSEN syftar till att avveckla ett bolag på obestånd, syftar rekonstruktionen till att hantera den uppkomna situationen för att rädda företaget och få det att leva vidare och bli lönsamt.

– Om man jämför vår roll med rekon-

"Vi arbetar på uppdrag av företagen med att hjälpa verksamheten att nå sin fulla potential."



struktörens, anlitas vi av bolaget som ombud medan rekonstruktören utses av tingsrätten. Rekonstruktören har en dubbel roll och ska tillvarata fordringsägarnas intressen och utöva en myndighetsroll genom att fatta beslut om lönegaranti, säger Maria Bolin, jurist, och fortsätter:

– Vår roll går ut på att hjälpa bolaget med allt från att rekommendera sunda processer för hantering av ekonomi till kvalificerad juridisk rådgivning och affärsmässiga råd kring utveckling av verksamheten.

FÖR ATT SPRIDA information om företagsrekonstruktion och dess möjligheter har företaget inlett olika politiska samarbeten.

– Vi vill få politikerna att intressera sig för frågan och därför har vi en del politiska samarbeten på gång – underlättar man för företagen så kommer jobben, säger Marcus Wenner och fortsätter:

– Vi har även ett projekt som rör vår tekniska infrastruktur som vi hoppas kunna sjösätta fullt ut under våren. Det kommer att innebära en stor förändring för oss och våra kunder.

OM SVENSK FÖRETAGSREKONSTRUKTION

Svensk Företagsrekonstruktion består av ekonomer, jurister och företagare som hjälper företag att gå från betalningsproblem till lönsamhet. Vid företagsrekonstruktioner och omstruktureringar hjälper de företag med det administrativa och juridiska arbetet som tillkommer under företagsrekonstruktionen, samt affärsutveckling och arbete med finansiering

när det kan behövas. Svensk Företagsrekonstruktion hjälper även lönsamma företag att förnya sig och ta lönsamheten till nästa nivå. Företaget är ett helägt dotterbolag till FrontOffice Nordic AB (publ) som handlas på NGM Nordic MTF.

www.svenskrekonstruktion.se

FASTIGHETSMARKNADEN I EN AKTIE

De inriktar sig framförallt på bra belägna kontorsfastigheter i Stockholms innerstad. Fastator har målsättningen att vara det ledande investment-bolaget inom fastighetssektorn i norra Europa.

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: ALVA OHLSSON

Fastator är ett investmentbolag som tillför kompetens och kapital i entreprenörsdrivna, nyskapande fastighetsrelaterade projekt runtom i Sverige. Bolaget är till 50 procent ägare av Portvakten Industrifastigheter, en stark aktör i Öresundsregionen samt Offentliga Hus i Norden som förvärvar och förädlar fastigheter och miljöer för uthyrning till offentliga hyresgäster och som i dag omfattar 58 fastigheter i 21 kommuner. Även mindre fastighetsrelaterade bolag kan vara intressanta för Fastator.

– Vi har investerat i Livable, ett företag som har en intressant och smart idé om en försäkring som ersätter kravet på deposition under hyrestiden vid första- och andrahandskontrakt. Där går vi in med kompetens och kapital, säger Joachim Kuylenstierna, tillförordnad vd, och en av grundarna till Fastator.

FASTATOR SATSAR FRAMFÖRALLT på mindre kontorskomplex i områden med väl fungerande infrastruktur och service.

– Vi investerar i olika segment i fastighets-

branschen som vi tror på, säger Joachim och fortsätter:

– När det flyttar in så mycket folk till Stockholm som det gör nu, och kontor konverteras till bostäder, så innebär det till slut att det behövs arbetsplatser. De som har bra belägna kontor i Stockholms innerstad kommer att kunna höja hyran rejält, inte minst för att kunderna använder sina kontor på ett annat sätt än tidigare. Det är vanligt att dela rum och skrivbord och det gör att man får in mycket mer folk på samma yta.

OM FASTATOR

Fastator är ett investmentbolag specialiserat på fastighetssektorn. Bolaget fördelar kapitalet till flera underliggande investeringar, allt från renodlade fastighetsbolag till nya och nischade digitala tjänsteföretag inom fastighetsbranschen.

www.fastator.se



FASTATOR

JOACHIM KUYLENTIERNÄ

Titel: Vd.

Bakgrund: Har drygt 25 års erfarenhet av att bygga upp och driva fastighetsprojekt.

Favoritbyggnad: "Rum som inte är tänkta för människor att bo i. En stor lada, hangar eller kyrka, det är rum som är häftiga att vistas i."

MIGRÄNLÄKEMEDEL MED SNABB EFFEKT

I Sverige lider var sjätte kvinna av återkommande migrän, något som också riskerar att påverka arbetet och möjlighet till karriär. Med sina snabbverkande anti-migränfilmer hoppas Klaria kunna hjälpa de som lider av sjukdomen.

TEXT: SARA SCHEDIN FOTO: FELICIA YLLENIUS

Migrän är en mycket begränsande sjukdom, som i stor utsträckning drabbar kvinnor. I Sverige har cirka 15 procent av kvinnorna återkommande migrän, vilket kan jämföras med sju procent av männen. Migränanfall kan pågå från ett par timmar upp till några dagar, och vissa drabbas flera gånger per månad.

– Eftersom du ofta behöver vara hemma från jobbet under ett migränanfall kan det vara svårt att ha ett högpresterande arbete som kräver närvaro. Migrän orsakar lidande för individen och kostnader för samhället, säger Klarias Chief Operating Officer Susan Suchdev.

SUSAN FÖRKLARAR ATT en migränattack behöver behandlas tidigt i förloppet, annars kan läkemedlet få dålig effekt. Har man nått en viss nivå i sin smärta kan det vara svårt att häva den. Trots att det finns flera typer av migränläkemedel är det fortfarande många som inte får bukt med sin migrän, så möjligheten för nya läkemedel är stor.

– Vi forskar fram nya migränläkemedel i form av transjukosala filmer som innehåller välkända substanser som redan finns i tabletter, spray och injektioner. Filmen sätts på insidan av kinden och läkemedlet går delvis direkt in i blodsystemet och är tänkt att ge en snabb effekt, säger hon.

"Eftersom du ofta behöver vara hemma från jobbet under ett anfall kan det vara svårt att ha ett högpresterande arbete som kräver närvaro."



KLARIA

SUSAN SUCHDEV

Titel: Chief Operating Officer.

Bakgrund/utbildning: Naturvetare som bland annat arbetat med utveckling av läkemedel på globalt företag, konsultbolag och utvecklingsföretag under 20 år.

KLARIA UTVECKLAR OCKSÅ filmer med läkemedel mot genombrottsmärta vid cancer. Denna smärta kommer ofta hastigt och kraftfullt. Att inte veta när smärtan ska komma skapar ofta oro och ångest hos patienten.

– Vi tror att vår snabbverkande film, som du kan ha i fickan och lätt stoppa in i munnen, kommer minska både smärta och oro på ett snabbt och enkelt sätt, säger Susan.

OM KLARIA

Klarias affärsidé är att utveckla och kommersialisera innovativa produkter med tydliga konkurrensfördelar inom terapiområdena migrän- och cancerrelaterad smärta. Klaris koncept baseras på en patenterad drug delivery-film, vilken kombineras med kliniskt testade och väl beprövade aktiva läkemedelssubstanser.

www.klaria.com

WISE PROFESSIONALS



INGRID HÖÖG

Titel: Vd.**Bakgrund:** Humanistisk bakgrund med examen från kulturvetarlinjen, Lunds universitet, samt studier i USA. Har varit på Wise sedan 2007, först som försäljnings- och marknadschef på Wise Group. 2008 när företagets affärsområden blev fristående dotterbolag tillträdde hon som vd på Wise Professionals.**Favoritresmål:** "Jag tycker om att upptäcka nya resmål och har nyligen varit i Nya Zeeland. Jag åkte med ett gäng amerikanska kvinnor och det var fantastiskt att få uppleva naturen och landskapet tillsammans med dem."

Hållbara rekryteringslösningar i fokus

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: WISE PROFESSIONALS

Framgångsreceptet är kommunikation och långsiktighet. Wise Professionals vill öka intresset för den alltmer viktiga rekryteringen och få företag och chefer att se den som en investering.

Rekryteringsbyrån Wise Professionals erbjuder tjänster inom rekrytering och konsultuthyrning inom en rad olika områden. Inom kort lanserar de ett nytt affärsområde, The Pace, inriktad på exekutiva assistenter och olika roller inom administration.

"REKRYTERA PÅ EGEN HAND", är ett nytt segment som innebär att byrån hjälper företag att själva rekrytera sina kandi-

"Vi vill helt enkelt vara där ute och utmana och göra Sveriges chefer vassa på rekrytering."

dater. Ingrid Höög är sedan 2008 vd på Wise Professionals och hon berättar att de alltmer går mot att vara management-konsulter inom rekrytering.

- Att rekrytera nya medarbetare är en viktig investering och vi ser att allt fler företag blir medvetna om det. Marknaderna, oavsett bransch, rör sig och förändras väldigt snabbt och för de större företagen är det strategiskt viktigt att lyfta in delar av rekryteringen internt och där hjälper vi till med expertis.

- Vi har också Rekryteringskolan där vi på ett praktiskt sätt delar med oss för att öka kvaliteten på rekryteringen, det är ett koncept som går väldigt bra.

Beteendeförändringar och tekniskifte gör att det ställs helt nya krav på hur företagen attraherar medarbetare.

- Maktbalansen har justerats och det finns nu en ömsesidighet mellan kandidat och företag.

MÅNGA SOM SÖKER jobb i dag är värderingsstyrda, de vill vara på ett företag som tänker långsiktigt och hållbart. Vi pratar om kandidatupplevelse och har undersökningar i syfte att mäta hur ett varumärke står sig i själva rekryteringsprocessen, berättar Ingrid Höög, och fortsätter:

- Alla de som träffar kandidater är representanter för varumärket och om

de inte är tillräckligt vassa i kontakten innebär det en stor risk för verksamheten och varumärket. Det gäller hela tiden att tänka långvariga relationer - de kandidater som vi har i processer kan bli våra framtida kunder eller medarbetare.

OM WISE PROFESSIONALS

Wise Professionals är rekryteringsbyrån som designar, utvecklar och erbjuder hållbara rekryteringslösningar. Företaget är stolta samarbetspartners till några av Sveriges starkaste arbetsgivarvarumärken och HR-organisationer. Wise Professionals, ett av sju bolag som grundades 2008, är en av sju helägda dotterbolag till HR-koncernen Wise Group.

www.wisegroup.se
www.kimm.se
www.eqonomy.se
www.thepace.se

NORDISKA MÄSTARE I IT-LIGAN

TEXT: TIETO FOTO: TOMI PARKKONEN

En prioriterad partner för kundernas affärsförnyelse – det är vad som kännetecknar Tieto. Med ett förnyat erbjudande kan de dra nytta av de nya teknologiernas många möjligheter.

– Vi har sått strategiska frön och ser fram emot att skörda stordriftsfördelar, säger Tanja Lounevirta, global IR-chef.

T och digitalisering förändrar många verksamheter radikalt. För att ett företag ska kunna bli ledande inom sitt område och kunna erbjuda en överlägsen användarupplevelse för kunder, anställda och partners, måste de utnyttja digitaliseringen och öka effektiviteten. Det menar Tanja Lounevirta:

– Tack vare vår verksamhetsmix kan vi hjälpa kunderna att uppnå båda målen. Vi kan hjälpa dem att uppdatera sin IT-miljö och effektivisera den dagliga verksamheten för att på så vis förnya sin affär. Vi kan hjälpa kunderna att omdefiniera sina befintliga marknader och skapa något helt nytt.

En kombination av flexibilitet och stabilitet
Förnyelse och utveckling av tjänster står högt på Tietos dagordning. Företagets storlek är en av många fördelar, eftersom de kan vara flexibla och snabbt dra nytta av nya möjligheter.

– Våra startup-verksamheter inom tillväxtområden så som datadrivna affärer och digital kundupplevelseutveckling växer snabbt, vilket speglar en öppen kultur och bidrar till att påskynda vår förändring. Men vi är också tillräckligt stora för att ha de resurser som behövs för att kunna investera och vår sunda verksamhetsmix tillför stabilitet, tack vare återkommande försäljning, säger Tanja Lounevirta.

Ökad utdelning trots framtidsinvesteringar
Tietos lönsamhet har stigit till nya nivåer tack vare förnyelser inom flera områden. Lönsamheten har varit stabil, även under år med ökade investeringar i innovation och framtida tillväxt.

– Vi planerar att behålla vår aktuella nivå med årliga investeringar i tjänster på drygt 70 miljoner euro. Investeringarna har visat sin uppskattning av vår vinstförbättring och attraktiva utdelning, med extrautdelning tre år i rad. Aktiekursen har fördubblats bara på några år, säger Tanja och tillägger:

– Vår industrispecifika mjukvara fungerar som ett stöd på vägen mot en verksamhetsmix med högre skalbarhet.



TIETO

TANJA LOUNEVRTA

Titel: Global IR-chef.

Bakgrund: Har tidigare jobbat som aktieanalytiker och IR-konsult.

Varför är IT så spännande?

”För att vi är med och skapar framtidens vardag och arbetsliv. Framtidens tjänster som levereras av våra kunder kommer att vara individanpassade och definierade efter våra specifika behov. Ett av mina favoritexempel är en proaktiv hälsoplan som baserar sig på ens individuella genprofil och livsstil – i stället för att reaktivt få recept på en läkarmottagning. Dagens innovationer kommer att vara morgondagens norm.”

”Vi planerar att behålla vår aktuella nivå med årliga investeringar på drygt 70 miljoner euro.”

De nordiska ländernas digitaliseringsinitiativ är en framstående marknad, menar Tanja.

– Vi satsar främst på de nordiska länderna, men vi kommer även att göra

selektiva satsningar för att öka verksamheten globalt. Det kommer att skapa värde för människor, företag och samhället. Vi är helt enkelt en äkta partner för affärsförnyelse, avslutar hon.

OM TIETO

Tieto vill omsätta möjligheterna i den data-drivna världen till värde för människor, företag och samhället i stort. Vi har som mål att vara förstahandsvalet för kunder som vill förnya sina affärsverksamheter. Vi kombinerar vår mjukvara och våra tjänster med ett starkt driv för innovationssamarbeten och ekosystem.

www.tieto.se

FORTNOX

NILS
CARLSSON**Titel:** Vd.**Bakgrund:** Varit vd för Electrolux Sverige, var med och startade upp Europolitan, jobbat som försäljningschef, marknadschef och affärsutvecklingschef på Vodafone och Telenor.

Fortnox tänker till åt kunderna

TEXT: PERNILLA FREDHOLM FOTO: JONAS LJUNGDAHL

2016 blev ett rekordår för Växjöföretaget Fortnox, som är Sveriges ledande leverantör av internetbaserade ekonomiprogram för mindre företag samt redovisnings- och revisionsbyråer.

– Vår ambition är att kunden ska känna att vi verkligen tänkt till åt dem, säger vd Nils Carlsson.

Ska man lyckas här i världen är det viktigt att göra rätt sak, vid rätt tidpunkt. Det kan man verkligen säga att Fortnox gjort. De ökade med 40 000 kunder under 2016, vilket motsvarar 35 procent. Nettoomsättningen ökade med 46 procent till närmare 190 miljoner kronor. Det är en dubbling på bara två år. Men vd:n Nils Carlsson

”Genom att byta beteende och arbeta helt digitalt, kan de frigöra både tid och resurser för att fokusera på sin kärnverksamhet.”

pratar hellre om framgångsfaktorerna:

– För ett antal år sedan identifierade vi tekniktrenden med molnbaserade system, vilket inte många andra gjorde då. Det gav oss ett försprång som vi har kvar än i dag, mycket tack vare att vi dessutom utvecklar våra program själva. Vår produktportfölj är också heltäckande på ett sätt som gör oss unika.

DET FINNS VISSERLIGEN ett antal konkurrenter som också säljer molnbaserade lösningar till småföretag.

– Men till skillnad från Fortnox har de oftast bara en eller två digitala produkter. De kan inte som vi erbjuda ett komplett digitalt arbetsflöde, där alla

administrativa moment är integrerade och automatiserade – från bokföring, fakturering, order, säljstöd, lön, attest, finansiering till bokslut, säger Nils Carlsson.

FORTNOX ÄR INTE heller något traditionellt programvaruföretag som säljer produkter, menar han.

– Vi hjälper våra kunder och partners med affärsutveckling. Genom att byta beteende och arbeta helt digitalt, kan de frigöra både tid och resurser för att fokusera på sin kärnverksamhet och utveckla den. På så sätt blir de också mer konkurrenskraftiga!

Fortnox står helt oberoende och

konkurrerar inte med redovisningsbyråerna, tvärtom är byråerna partners. Fortnox ska vara ett stöd, där den personliga omtanken och kundservicen ligger i fokus, menar Nils Carlsson. Liksom användarvänligheten, som är a och o – tillgängligt, lättarbetat, överskådligt.

– Vi vill att kunderna ska känna att vi verkligen tänkt till åt dem och tycka att “detta är ju superenkelt” - det är alltid vår ambition!

OM FORTNOX

Sveriges ledande leverantör av internetbaserade ekonomiprogram för företag, föreningar samt redovisnings- och revisionsbyråer. Startades 2001 av Jan Almeby och Jens Collskog. 169 anställda på huvudkontoret i Växjö, och 2016 omsatte företaget 189,3 MSEK.

www.fortnox.se

“EN INVESTERING MED POTENTIAL ATT BLI FIRST-IN-CLASS”

TEXT: JOZEF SILFVERBERG FOTO: MIKAEL STRANDH

Med en planerad notering på Nasdaq First North är Annexin Pharmaceuticals en spännande investering för de som söker en kombination av stor marknadspotential och möjligheten att förbättra eller rädda miljontals liv.

Annexin Pharmaceuticals är verksam inom terapiområdet hjärt- och kärlsjukdomar, där det i dag trots framsteg fortfarande saknas effektiv medicinsk behandling för vissa patientgrupper. Hjärt- och kärlsjukdomar innefattar hjärtinfarkt, stroke (slaganfall) och andra mindre vanliga dock allvarliga sjukdomar. Det finns med andra ord en mycket stor marknadspotential.

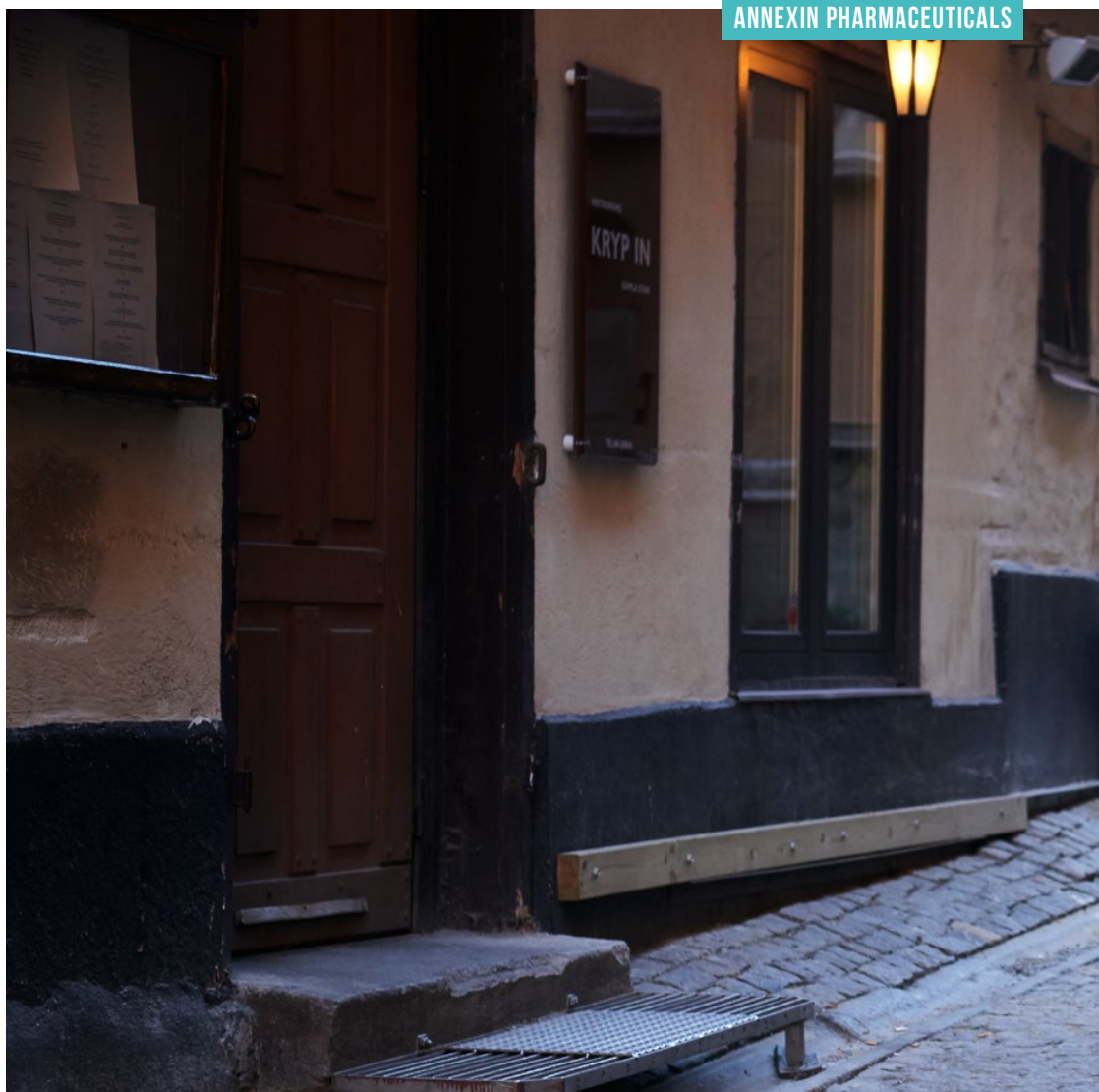
DET ÄR PÅ DENNA marknad som Annexin Pharmaceuticals har en läkemedelskandidat, ANXV, som bygger på det kroppsegna försvarsproteinet Annexin A5. Bolagets läkemedelskandidat är främst avsedd att akut behandla patienter med vissa hjärt- och kärlsjukdomar där skador och inflammation i blodkärl spelar en avgörande roll.

Annexin A5 uppvisar ovanliga egenskaper, bland annat sin förmåga att leta upp skadade celler omedelbart. Det har lett till benämningar som "missil" och "blodhund". Annexin A5 bygger ett "plåster" eller fungerar som "sköld" som reparerar skadan i cellerna i våra blodkärl och på längre sikt är den antiinflammatorisk. Därför kallas den även en del av cellernas "överlevnadskit" eller "safeguard".

“Vi är ett life science-bolag som helt leds av kvinnor i en mansdominerad biotech-bransch.”

UPPTÄCKTEN ATT ANNEXIN A5 har betydelse i hjärt- och kärlsjukdomar gjordes på människa redan år 2004 av Dr. Anna Frostegård och Professor Johan Frostegård vid Karolinska Institutet. Därefter har ett stort antal studier från dem och andra publicerats om Annexin A5s effekter på hjärt- och kärlsjukdomar.

– När vi gjorde upptäckten förstod vi att den hade stor betydelse, men inte exakt hur stor. Nu, många år senare, är det otroligt vilka egenskaper Annexin A5 har, inte minst att den kan reparera skadade celler på kort sikt och påverka immunsystemet på längre sikt, berättar Anna.



Annette Collin Lövgren, vd, och Anna Frostegård, CSO/CMO samt medgrundare av Annexin Pharmaceuticals.

ANNETTE COLIN LÖVGREN kom in i bilden förra året, i juni 2016 blev hon vd för Annexin Pharmaceuticals, något hon aldrig har ångrat.

– Jag blev jättetånd direkt och det var ingen tvekan att jag ville satsa, konstaterar Annette och fortsätter:

– Såvitt vi känner till finns det i dagsläget inga läkemedel som förebygger eller reparerar skador i blodkärlen på samma sätt som Annexin A5. Vi bedömer att läkemedelskandidaten ANXV har potential att bli First-In-Class för flera patientgrupper med kärlsjukdomar där det finns stora icke tillgodosedda medicinska behandlingsbehov, bland annat central retinal venocclusion (CRVO) och sicklecellkriser i sicklecellanemi (SCD).

DET FINNS ÄVEN ETT potentiellt användningsområde på vanliga folksjukdomar som till exempel hjärtinfarkt och stroke. I dag sker årligen cirka 18 miljoner dödsfall i världen orsakade av hjärt- och kärlsjukdomar, vilket är mer än dubbelt så många som orsakas av cancer och siffran stiger.

ANNEXIN PHARMACEUTICALS är i dag världsledande på Annexin A5-fältet, både vad gäller kunskap inom området och utveckling av Annexin A5 för behandling av olika hjärt- och kärlsjukdomar.

– Det finns flera företag och läkemedelskandidater inom dessa områden, men inte med liknande mekanism som vår läkemedelskandidat. Många konkurrenter

behandlar symptomen istället för att påverka själva skadan, vi vill lösa detta problemet. Vi är i dag, såvitt vi känner till, det enda bolag i världen som har en etablerad och optimerad produktionsprocess för produktion av Annexin A5 i stor skala, vilket krävs för att gå in i säkerhetsstudier och kliniska studier. Dessutom har vi byggt upp en mycket omfattande och bred patentportfölj, vilket är en stor del av vårt värde, menar Annette.

Vi andas, äter och sover Annexin och är så extremt dedikerade och engagerade för att ta det hela vägen, fortsätter Annette.

NÅGOT ANNAT SOM särskiljer Annexin Pharmaceuticals är att de leds helt av kvinnor, i en mansdominerad biotech-bransch.

ANNETTE COLIN LÖVGREN

Titel: Vd.

Bakgrund: Utbildning inom Business Administration, marknadsföring, organisationslära och juridik från Lunds universitet. Erfarenhet från ledande befattningar såsom vd, ekonomi- och finanschef, operativ chef, koncerncontroller och Skattechef. Involverad i flera företagsförvärv/avyttringar samt börsnoteringar.

Varför bör man investera i Annexin Pharmaceuticals?

"Vår läkemedelskandidat ANXV har en unik behandlingsmekanism som inte finns på marknaden i dag och potential att bli både sk. "Blockbuster" och "First-in-Class". Med andra ord befinner vi oss i ett område med enorm marknadspotential. Att kunna rädda och förbättra patienters liv och samtidigt skapa värde i bolaget, bättre kombination finns inte."



ANNA FROSTEGÅRD

Titel: Forsknings- och medicinsk chef.

Bakgrund: Internationellt utbildad Doctor of Medicine summa cum laude och Doctor of Philosophy inom experimentell medicin vid Karolinska Institutet. Forskare inom immunologi och hjärtsjukdomar sedan mer än 15 år, medicine doktor vid Karolinska Institutet och legitimerad läkare. Uppfinnare och entreprenör, medgrundare i flera biotechföretag.

Vad är mest spännande med Annexin Pharmaceuticals?

"Åderförkalkning och hjärtsjukdom som blir följden, är en inflammation, men det finns ingen behandling som utvecklats för detta. Annexin A5 har unika egenskaper som hämmar inflammation, och påverkar immunreaktionen i kärlen positivt och har stor potential även vid ovanliga kärlsjukdomar."



"För oss är det viktigt att arbeta med full fart framåt för att behålla vår världsledande position."

- Visst, det gör oss ovanliga som ett life science-bolag både i Skandinavien och globalt sett. I life science handlar det

att minimera riskerna och det kan bara uppnås med spetskompetens och starka nerver i teamet. Vi behöver kunna ta långsiktiga strategiska beslut och effektivt hantera de dagarna när det kommer grus i maskineriet. Vi är det absolut bästa teamet för det, konstaterar Anna.

NU ÄR PLANEN ATT på mest tids- och kostnadseffektiva sätt, påvisa effektdata i patienter därefter ingå partnerskap, utlicensiering eller försäljning.

- Så fort vi kan påvisa effektdata blir vi intressanta för större aktörer. Fokus nu ligger på att få in fler investerare som ser samma potential som vi, och som brinner för att rädda och förbättra miljontals liv, summerar Annette.

OM ANNEXIN PHARMACEUTICALS

Annexin Pharmaceuticals AB (publ) är ett världsledande bioteknikföretag inom Annexin A5-området, för behandling av olika hjärt- och kärlsjukdomar, som i dag är den vanligaste dödsorsaken. Bolagets biologiska läkemedelskandidat ANXV - ett humant rekombinant protein, Annexin A5 - är främst avsedd för akut behandling av patienter med hjärt- och kärlsjukdomar med

skador och inflammation i blodkärlen. Dessutom har bolaget en omfattande patentportfölj för behandling av sjukdomar som uppstår på grund av skador och inflammation i blodkärlen. Annexin Pharmaceuticals har etablerat och optimerat en cell-linje för storskalig tillverkning av Annexin A5. Produktionsprocessen är patentansökt. www.annexinpharma.com

KOMBINERA SEMESTER OCH FASTIGHETS- ÄGANDE PÅ SPANSKA SOLKUSTEN

TEXT: SOFIE LUNDMARK FOTO: QUARTIERS PROPERTIES

QUARTIERS PROPERTIES

På den spanska solkusten – ett av Europas mest attraktiva semesterområden – utvecklar och förvaltar Quartiers Properties fastigheter med inriktning på främst semester- och andraboende.

Svenskarnas aptit på solresor till Spanien har aldrig varit större. Det var en utav orsakerna och drivkraften när Quartiers Properties grundades 2014.

QUARTIERS BEDRIVER SIN verksamhet på Costa del Sol som är en kustremsa i Malaga-provinsen belägen i södra Spanien. Nuvarande fastighetsbestånden återfinns i kommunerna Marbella och Benahavis.

- Marbella har en lång tradition av att vara en exklusiv och populär semesterort ur ett internationellt perspektiv och Benahavis är en av Spaniens rikaste och snabbast växande kommuner i regionen. Bolagets nuvarande bestånd består av 99 lägenheter som vi hyr ut till operatör, en tomt med byggrätt om 84 lägenheter i Benahavis, en fastighet om 36 000 kvm på Golden Mile i Marbella och en del i ett villaprojekt i Nueva Andalucia.

- Bolaget befinner sig just nu i en expansiv period där fokus under 2017 kommer att ligga på att bygga ut projektportföljen. Vår målsättning är att aktivt identifiera fastigheter med utvecklingspotential och bli en etablerad regional aktör på Costa del Sol berättar bolagets vd Katri Lind.

"2016 blev ett händelserikt år där vi både växte organisatoriskt och genom förvärv, och lyckades med målet att driftsätta vårt lägenhetsbestånd."

EFTER EN KARRIÄR INOM Scandic-koncernen och som vd på ett antal hotell- och konferensanläggningar i Stockholmsområdet blev Katri Lind på rollen som vd för Quartiers Properties under förra året.

- 2016 blev ett händelserikt år där vi både växte organisatoriskt och genom förvärv, och lyckades med målet att driftsätta vårt lägenhetsbestånd.

- Hög service, kvalitet och konceptualisering är viktiga grundfundament i

uthyrningsverksamhet. Det är erfarenheter jag har med mig, säger Katri.

EFTER NÅGRA TUFFA år till följd av den finanskris som slog till i Europa under 2007/2008 blomstrar Spanien nu på nytt. Intresset för den spanska bostadsmarknaden har ökat explosionsartat. Bolaget undersöker nu möjligheten att genomföra en kapitalanskaffning med eventuell listning av bolagets stamaktie.

- Marknadsindikatorer såsom antalet utgivna bostadslån indikerar en fortsatt positiv utveckling på fastighetsmarknaden i regionen. Marbella med omnejd är en av de mest välkända destinationerna i

Europa. Att internationella aktörer inom hotell och restaurang nu väljer att etablera sig i Marbella stärker vår uppfattning om en positiv utveckling i regionen framöver.

TILL SKILLNAD FRÅN DEN svenska fastighetsmarknaden har priserna i Spanien inte återhämtat sig i samma utsträckning efter finanskrisen för cirka tio år sedan. Priserna har långt kvar till nya toppnivåer.

- Det skapar bra förutsättningar för oss att under de kommande åren fortsätta vår expansion genom att förvärva och utveckla fastigheter med god marginal i ett högt tempo.



KATRI LIND

Titel: Vd.
Bakgrund: 30 års erfarenhet från operationella och ledande positioner inom hotellbranschen, varav 10 år som vd. Ekonom, Scandic Business School, Disney University i USA.

Kuriosa: Innehar stolt hederstiteln "Sigges mamma". Vi var ett gäng eldsjälur som under flera år bearbetade Scandics koncernledning för att få till ett barnkoncept i kedjan. I januari 1998 föddes Sigge Sol, han finns fortfarande kvar, dock uppdaterad till Sigge 4.0.

OM QUARTIERS PROPERTIES PUBL

Quartiers Properties är ett svenskt fastighetsbolag inriktat på Fastighetsutveckling på den spanska solkusten. Bolagets primära fokus är utveckling och försäljning samt förvaltning av bostadsfastigheter. Bolagets affärsidé är att utveckla bostäder och semesterfastigheter på den spanska solkusten. Målgruppen för Bolagets verksamhet ska vara turister samt människor som söker ett andraboende. Quartiers Properties ska långsiktigt uppnå hög lönsamhet samt ständigt driva en bred projektportfölj.

www.quartiersproperties.com

GABATHER

BERT JUNNO



Titel: Vd.

Bakgrund: Har 20 års erfarenhet från ledning av högteknologiska företag och internationella affärs- och licensavtal. Gabather är noterat på AktieTorget med ägare såsom uppfinnarna av molekylerna tillsammans med Forskarpatent i Syd AB och andra aktieägare.

Drivkraft: "Att få arbeta med något som gynnar människors hälsa, dessutom i skärningspunkten mellan forskning och affärsutveckling. Jag kommer tydligen rätt bra överens med forskare, eftersom de vågar betro mig med sina projekt!"

Gabather har genom forskning tagit fram ett nytt antipsykotiskt preparat som ser ut att bli det första i sitt slag.

Gabathers unika läkemedel – med få biverkningar

TEXT: PERNILLA FREDHOLM FOTO: GABATHER

Det lilla biotech-bolaget Gabather har genom forskning tagit fram ett nytt antipsykotiskt läkemedel som har få biverkningar. Samtidigt löper många läkemedelspatent ut. Tajmingen kunde knappast vara bättre.

en tid när psykisk ohälsa ökar behöver många människor mediciner med både antidepressiva och antipsykotiska läkemedel. Dessvärre har många av dessa svåra biverkningar och fungerar inte heller för alla patienter. Människor som lider av schizofreni och psykoser är ofta hänvisade till mediciner som gör dem extremt trötta, orsakar darrningar och ofrivilliga muskelryckningar, viktuppgång och känslor av avstängdhet.

"Vi har många duktiga forskare här i Sverige och även Danmark, så framtiden ser mycket ljus ut."

– Där har man förstås fått göra en avvägning – själva sjukdomen är oftast värre än de svåra biverkningarna. Men vad får man för ett liv om man tvingas sova hela dagarna eller knappt orkar tänka, istället för att kanske kunna tillgodogöra sig terapi eller annan behandling?

DEN RETORISKA FRÅGAN kommer från Bert Junno, vd för biotech-bolaget Gabather som har sitt säte i Malmö. Gabather har genom forskning tagit fram ett nytt antipsykotiskt preparat som ser ut att bli det första i sitt slag. Omfattande djurförsök har visat att biverkningar som trötthet och skakningar går att undvika

med den så kallade GabaA-receptorn. Nu väntar kliniska studier på människor efter att processen är klar hos Läke-medelsverket, vilket lär dröja ungefär sex månader.

– Det finns goda chanser att detta preparat även fungerar som antidepressiv medicin. Dessutom tror vi att det har större träffsäkerhet eftersom det är mycket specifikt, säger Bert Junno.

TAJMING ÄR EN viktig faktor i affärsvärlden, så även i det här fallet. Den närmaste tiden löper många läkemedelspatent ut, samtidigt som behovet av nya mediciner med färre biverkningar är stort.

– Våra kunder är läkemedelsbolagen. Vi söker partnerskap med dem, och de tar produkten vidare mot marknadsföring och försäljning. På det viset kan vi bli kommersiella direkt, och satsa ännu mer på att forska kring andra, nya substanser. Vi har många duktiga forskare här i Sverige och även Danmark, så framtiden ser mycket ljus ut.

OM GABATHER

Grundades 2014 av Forskarpatent i Syd AB, och har tio års forskning på Lunds universitet bakom sig. Affärsidén är att utveckla nya läkemedel för att behandla sjukdomar inom det centrala nervsystemet med nya verkansvägar, större träffsäkerhet och mindre biverkningar.

www.gabather.se

”VI KOMMER ATT SYNAS” LOVAR GAPWAVES VD

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: GAPWAVES

En patenterad teknologi gör att Gapwaves vågledar- och antennprodukter minskar läckage mellan olika elektronikenheter och antenner. Med industrier som årligen spottar ut 80 miljoner bilar och 1,2 miljarder mobiltelefoner är affärsmöjligheterna enorma för Göteborgsföretaget.

För drygt tre år sedan mötte Lars-Inge Sjöqvist, vd, den forskningsintensive professorn Per-Simon Kildal från Chalmers tekniska högskola, och tyckte uppstod.

– Per-Simon behövde hjälp med utveckling av sina företag kopplade till forskningsresultat och patent och därefter har vi jobbat med olika planer för att utveckla dem. Tyvärr gick han bort förra våren, men vi enades med hans fru och barn att köra vidare med planen vi lagt och i höstas tog vi bolaget till notering på Nasdaq First North.

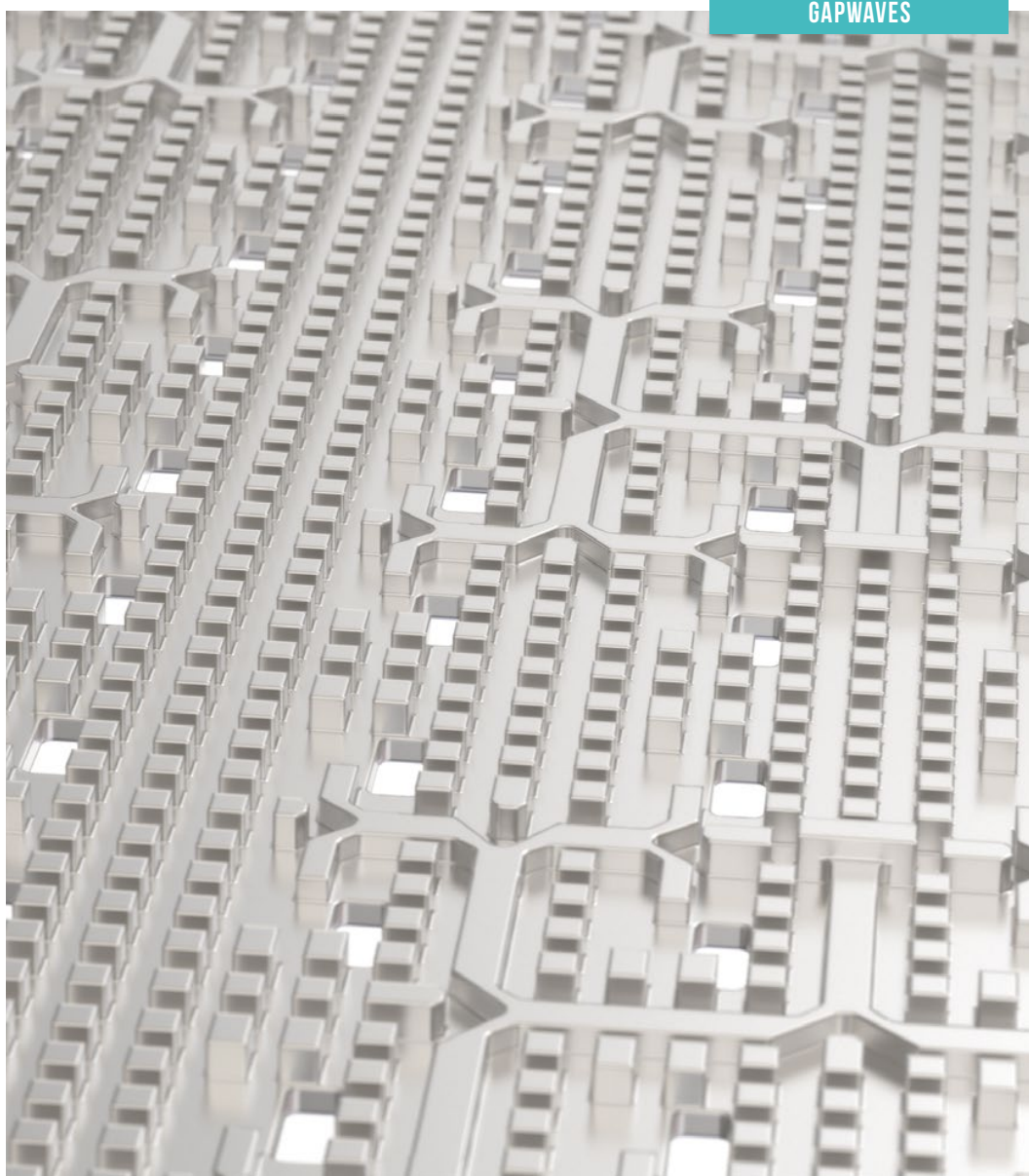
BOLAGETS LISTNING gick bättre än vad företaget kunde ana och ledde till 2 700 nya aktieägare och en överteckning på 428 procent i samband med emissionen.

– Vi tog in totalt cirka 30 miljoner vid emissionen. Kursen som från början var på 5,95 plus en option gick snabbt upp till 15-17 kronor och nu är den runt 12 kronor, fortfarande väldigt hög avkastning jämfört med när vi gick ut på börsen, säger Lars-Inge.

“Vår teknik är lovande och vi för bland annat diskussion direkt med ett antal storföretag och potentiella kunder.”

TRÅDLÖS KOMMUNIKATION kan bara fungera om det finns antenner. Med 5G och allt fler högpresterande trådlösa system ökar behovet av aktiva och styrbara antenner och till dessa system utvecklar Gapwaves vågledar- och antennprodukter baserade på den patenterade GAP-vågledarteknologin.

– Telekom och bilradar är två stora marknader som utvecklas och i varje mobiltelefon och bil som tillverkas behövs en eller flera antenner. Många av leverantörerna



GAPWAVES

har bekymmer med läckage mellan olika enheter och radio och det problemet kan Gapwaves minimera, menar Lars-Inge.

– Aktiva och styrbara antenner behövs för att kunna följa människor i en telefon eller bil, för att få räckvidd i 5G-världen och det kan vi tillföra med våra antenner. Vår teknologi är mycket intressant då den ger en form av isolering som minskar läckage mellan elektronikkomponenter. Vi har projekt på gång med produkter som kanske finns på marknaden redan i år.

GAPWAVES HAR PASSIVA antenner som kommer att säljas redan i år. Nästa steg i

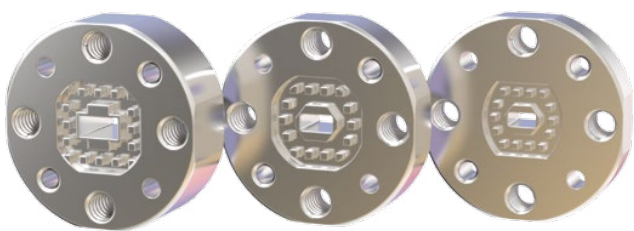
“Jag har inte problem med sömnen men ibland vaknar jag mitt i natten och känner att det här är ju riktigt stort och häftigt.”

antennutvecklingen innebär en styrbar, aktiv antenn som är integrerad med tekniken.

– Där för vi diskussioner med ett antal potentiella samarbetspartners såsom Ericsson och Huawei, säger Lars-Inge och fortsätter:

– Många företag kontaktar oss för att

vi har en intressant teknik som gör att de ska kunna leverera 5G framöver. Vår teknik är lovande och vi för bland annat en diskussion direkt med ett antal storföretag och potentiella kunder som Ericsson, Huawei, NEC och Nokia. Vi har även dialoger med nya spelare som Facebook och Google som är på väg att bygga telekom



LARS-INGE SJÖQVIST

Titel: Vd.

Bakgrund: Studerade väg- och vatten på Chalmers tekniska högskola. Har bland annat varit på Semcon, som vice- vd och vd. Semcon växte från 280 personer till 3 800 under hans 14 år på företaget.

Favoritinnovation: "Tele- och data-kommunikation imponerar. Vi kan ha samtal och videokontakt med folk i Australien och Japan och det är fantastiskt att det är så smidigt. Det är uppfinningar som i mångt och mycket kommer från svensk industri där Ericsson står bakom en hel del."

och datanät med ambitionen att alla ska ha tillgång till internet.

Nästa segment är bilindustrin och radar för bilar. Antennen behöver vara styrbar för att kunna scanna av omgivningen och det kan sitta uppemot fem olika antenner i en bil.

– Jag är både glad och exalterad över att jobba på Gapwaves. Att bygga vidare på den kunskapen vi har och kommersialisera innovationen är det roligaste jag gjort i mitt yrkesverksamma liv, säger Lars-Inge och fortsätter:

– Potentialen är så oerhört stor. Jag har inte problem med sömnen men ibland

vaknar jag mitt i natten och känner att det här är ju riktigt stort och häftigt.

NU HANDLAR DET för Gapwaves om att rekrytera bra medarbetare och ha ett team som kan förverkliga företagens planer, menar Lars-Inge.

– Inom kort kommer vi att, via e-handel, sälja våra GAP-flänsadapter för koppling mellan olika enheter, som radio/antenn. Annars fokuserar vi på kundaktiviteter för att landa affärer samtidigt som det pågår ett stort arbete med utveckling av produktionen för att effektivt kunna tillverka i stora volymer.

OM GAPWAVES AB

Gapwaves AB är sprunget ur forskning på Chalmers och etablerades 2011 för att kommersialisera innovationer för effektiv trådlös kommunikation. Med den exponentiellt ökande användningen av bild och video i mobila enheter uppkommer ett ökat behov av högpresterande trådlösa system. Till dessa

system utvecklar Gapwaves vägledar- och antennenprodukter baserade på den patenterade GAP-vägledarteknologin. Bolagets marknader är bland annat radiolänkar inom telekom, bilradar, avlyssningssystem och rymdobservatorier.

www.gapwaves.com

"UPPLEVDA VARUMÄRKEN HAR FRAMTIDEN FRAMFÖR SIG"

TEXT: EVA RYDINGER FOTO: HAIDY MÖTTUS

Unika upplevelser varar längst. Den övertygelsen är drivkraften bakom event- och kommunikationsbyrå Freshmind. Brand experience fortsätter leverera.

Event- och kommunikationsbyrå Freshmind har växt fram ur en passion för upplevelser och events. Övertygelsen att detta gör verklig skillnad är själva kärnan när byrån skapar kommunikation, med uppdragsgivarens varumärke i centrum.

- När alla produkter och tjänster påminner om varandra måste det till något annat. Ett event är en extra energinjektion som får saker att hända och människor att lära känna ett varumärke med alla sina sinnen. Via sociala medier delar vi i dag allt vi upplever, mer sällan vad vi har köpt, menar Isabel Diaz Sjöholm, projektledare på Freshmind.

BRAND EXPERIENCE SPÅS vara allt viktigare i kommunikationen. Det är inte en motpol till digitala kanaler utan tvärtom kompletterar de varandra. Eventet håller liv i en digital kampanj genom möjligheten att visualisera, följa upp och kommunicera eventet till både besökarna och de som aldrig kom. En aktivitet som är väl genomförd får dessutom egen röst och egna fötter och sprids långt bortom de som redan är frälsta.

- För företag som bara finns på nätet är detta extra viktigt. Det personliga mötet är oslagbart och kan vara starten på nya relationer med både kunder och partners. Dessutom är den omedelbara feedbacken ovärderlig. Med ett event



ISABEL DIAZ SJÖHOLM

Titel: Projektledare.
Var skulle det coolaste stället vara för att genomföra ett event? "Vi har gjort events på alla möjliga platser så rymden skulle vara nästa utmaning för oss!"

skapar vi också content som kan användas i andra kanaler, berättar Isabel.

EFTER EN RAD OLIKA genomföranden ser hon att framgångsrika event till stor del bygger på att ha ett närvarande värde och att kunderna låter medarbetarna vara delaktiga i företagets events.

- Genom att hitta en bra balans för vad byrån respektive företaget ska göra skapar man internt ett engagemang och en förståelse för hur man kan ta koncept vidare och göra det på ett hållbart sätt, förklarar Isabel.

FRESHMIND GER OCKSÅ sin tid till olika sociala initiativ och ungdomsprojekt. Att brinna för möten med människor är en livsstil för Isabel och hennes kollegor.

- Vår ambition är att förändra saker och vi vet att event kan göra det. Vi ser en styrka hos de som vågar göra annorlunda och det är något vi strävar efter att göra, både för egen del och för våra uppdragsgivare. Inspireras av andra, men våga göra din egen resa, avslutar Isabel.

OM FRESHMIND

Freshmind är en event- och kommunikationsbyrå inom Brand experience och grundades år 2010. Byråns verksamhet vilar på tre ben: konceptuella upplevelser och events, sociala initiativ och utveckling av digitala kanaler. Kunderna är både små och stora och återfinns såväl i större börsnoterade företag som kommunala bolag.

www.freshmind.se

EFTERFRÅGAN PÅ SOLENERGI ÖKAR

Höga energipriser och billigare solpaneler har ökat intresset för solenergi i Sverige, berättar Implementa Hebes vd Margareta Krook.

TEXT: SARA SCHEDIN FOTO: GUNNEL KROOK

Implementa Hebe har funnits länge men det var först när Margareta Krook blev vd 2013 som solpaneler introducerades i företaget.

- Vi säljer solenergi produkter och tillhör till både privatpersoner och företagskunder. Det handlar främst om produkter till villor men även husvagnar och kolonistugor. Vi är baserade i Lund, där vi också har vårt showroom, men när det gäller mindre beställningar säljer vi över hela landet, säger Margareta och tillägger:

- **VÅR VISION ÄR ATT SÅ SMÅNINGOM** kunna erbjuda egna produkter inom förnyelsebar energi.

Margareta berättar att efterfrågan på solenergi har ökat markant det senaste året och att Implementa Hebe sett en rejäl ökning när det gäller antalet intresseanmälningar, vilket också märks på den ökande försäljningen.

- I Sverige har vi legat långt efter våra grannländer när det kommer till solenergi så det är jättekul att se att det blir mer och mer känt, säger hon.

MARGARETA KROOK

Titel: Vd.
Bakgrund: Doktorsexamen tillämpad biokemi, Civilingenjör kemiteknik, Företagsledning och styrelseuppdrag i utvecklingsbolag sedan 2003.
Vilket är ditt smultronställe i Sverige? "Sommarstugan i Sövde utanför Sjöbo i Skåne."

OM IMPLEMENTA HEBE

Implementa Hebe:s målsättning är att inom fem år ha minst tio procent av den svenska solcellsmarknaden. Styrelsen har upprättat ett emissionsmemorandum avseende nyemission med företräde för aktieägarna med tecknings- tid 6 mars till och med 20 mars 2017.

www.implementa.se



RAYBASED



Jan Ryderstam, grundare av Raybased här tillsammans med Carl Billton, marknadschef.

JAN RYDERSTAM

Född: 1957.

Titel: Utvecklingschef.

Bakgrund: Civilingenjör inom fysik från Chalmers. Jan har mångårig erfarenhet som systemarkitekt och teknikstrateg inom elektronik och mjukvara för bil- och försvarsindustrin. Jan är en av Skandinavien i särklass skickligaste systemutvecklare och såg under 2011 de brister som fanns inom dagens system för fastighetsautomation vilket gav grunden till Raybased.

CARL BILLTON

Född: 1991.

Titel: Marknadschef.

Bakgrund: Civilingenjör från Chalmers med inriktning mot entreprenörskap. September 2016 började Carl att arbeta på Raybased som säljare och har sedan dess tagit över ansvaret som marknadschef. Han har erfarenhet från olika säljande roller som han hade under sin studietid.

”Det är framtiden som vi vill skapa möjligheter för”

TEXT: CHRISTIAN ALBINSSON FOTO: JULIA SJÖBERG

Raybased är ett teknikbolag som har utvecklat en trådlös plattform för fastighetsautomation. ”Det kommer att bli enormt. Förr eller senare kommer vi att bli köpta av någon jätte”, säger Carl Billton, marknadschef.

Raybased har sedan starten utvecklat en öppen trådlös plattform för avancerad fastighetsautomation, som gör det möjligt att övervaka, styra och optimera alla elektriska funktioner i en fastighet. Raybased förenar därmed Internet of Things med fastighetsautomation.

– Det som födde företaget var den naiva tanken att enkelt styra min egen bostad. Då märkte jag att jag hade två val. Det ena var att köpa för enkel teknik på någon elektronikkedja, men det är omöjligt att bygga ett heltäckande system på det viset. Den andra var att köpa stora system som

”Ta din smartphone, när den känns mossig så byter du appar. Så är Raybased för din fastighet, när du behöver något nytt så kan vi tillhandahålla det.”

egentligen är framtagna för stor industri, men det blev svårt att lära sig, berättar Jan Ryderstam som är grundare av företaget.

RAYBASED RIKTAR SIG initialt främst mot om- och nybyggnation av kommersiella fastigheter. Dessa har ofta stora behov av energieffektivisering, men har svårt att motivera den höga totalkostnad som traditionella system medför. Raybased förenar de trådbundna systemens prestanda med befintliga trådlösa systemens prisbild och användarvänlighet.

– Vi bygger ett system som egentligen inte har några begränsningar. Vi tillåter att allting förändras hela tiden och bygger ett system som underlättar positiv förändring. Det är allt för vanligt att dagens byggnadsautomation låser in kund och brukare i lösningar som blir svåra att änd-

ra när nya behov uppstår, konstaterar Jan och hans kollega Carl Billton fyller i:

– Ta din smartphone, när den känns mossig så byter du appar. Så är Raybased för din fastighet, när du behöver något nytt så kan vi tillhandahålla det. Du behöver inte byta system.

ANLEDNINGARNA TILL ATT investera i Raybased är enligt Carl och Jan många, bland annat det holistiska perspektivet att kunderna vill ha en leverantör som håller dem i handen längs hela deras resa – från där de står nu till att deras fastighet digitaliseras.

– Vi bygger ett system och metoder som stöttar alla faser i digitaliseringen, från planering, projektering, konstruktion och installation till logistik, driftsättning och övervakning. I dag finns det många hinder som gör det tidskrävande och dyrt – vi vill

göra hela resan smidigare, konstaterar Jan.

– Vi svarar upp mot ett behov på marknaden mot medelstora fastigheter. När vi pratar om vad vi gör så brukar vi säga att vi digitaliserar styrning och övervakning med målet att skapa en interaktiv fastighet. Framtida generationen har en annan kravbild på sina fastigheter än i dag, det är framtiden som vi vill skapa möjligheter för, summerar Carl.

OM RAYBASED

Raybased är ett svenskt teknikbolag som har utvecklat en trådlös plattform för fastighetsautomation och som gör det möjligt att övervaka, styra och optimera alla elektriska funktioner i en fastighet, som exempelvis värme, ventilation, belysning och säkerhet. Bolagets system har ett öppet gränssnitt och är kompatibel med alla de standarder och protokoll som finns idag på en mycket fragmenterad marknad. Bolagets primära målmarknad är kommersiella fastigheter.

www.raybased.com

"CHEMOTECH ARBETAR FÖR EN MER DYNAMISK OCH EFFEKTIV CANCERBEHANDLING"

TEXT: ALMA JOHANSSON FOTO: SCANDINAVIAN CHEMOTECH AB

ChemoTech fokuserar på att förbättra cancerbehandling och effektivisera smärthanteringen för patienter med långtgående cancer. Deras produkt IQWave™ är framtagen för att erbjuda kostnads- och behandlings-effektiva behandlingsmetoder.

ChemoTech som har jobbat under radarn blev under 2016 börsnoterade. En förändring som innebär ökade kvalitetskrav och en mer strukturerad verksamhet. Mohan Frick, som är vd, tycker att de nya blickarna som faller på ChemoTechs arbete inspirerar honom och hans team.

- Helt plötsligt finns det massor av människor som intresserar sig för vad vi gör och det är inte längre bara vi som gläds åt framgången.

REDAN INNAN NOTERINGEN hade ChemoTech en färdig och godkänd produkt, IQWave™. Den förstärker effekten av cellgiftsbehandling på ett unikt sätt genom att öka effekten lokalt på tumören. Metoden är dynamisk och går ut på att anpassa de elektriska pulserna och kraften efter tumörcellernas karaktär. Behandlingen med IQWave™ tar normalt inte mer än 20 minuter och kräver endast en bråkdel av den cellgiftsnivå som normalt ges.

"Det här är ett stort steg för oss och vi är glada att kunna bidra med det vi har."

- IQWave™ marknadsförs i dag framför allt mot patienter som har en långtgående och svårbehandlad cancer. Vi är stolta över att så många av våra behandlade patienter har svarat positivt på behandlingen, förklarar Mohan.

DE PENGAR SOM AKTIEÄGARNÄ bidrar med går till att utveckla nya produkter och koncept för behandling av tumörer och smärtlindring inom områden där konkurrensen är låg och behandlingsalternativen är få eller associerade med hemska biverkningar. I början av 2017 har ChemoTech ingått samarbete med två sjukhus i Filippinerna. Den svenske ambassadören Harald Fries såg ett pressmeddelande om ChemoTech och fastnade för deras etiska synsätt och



MOHAN FRICK

Titel: Vd och medgrundare.

ville gärna delta i den invigningscermoni som ägde rum på Asian Hospital & Medical Centre. Enligt Mohan är ChemoTechs vision att göra IQWave™ tillgänglig för så många som möjligt, oavsett ekonomiska eller sociala förutsättningar för patienten.

- Vår målsättning är att ChemoTech skall kunna delta i utbildning och förbyggande program mot cancer men även i allas lika värde. Något som kan te sig vara självklart i ett land som Sverige men inte alltid är fallet i de länder vi jobbar i.

DET SPELAR INGEN ROLL om du är nyutexaminerad, närmar dig pension eller är

mitt i livet. ChemoTech anställer rätt person på rätt plats oavsett livssituation.

- Detta är något som genomsyrar hela ChemoTechs verksamhet och ledarskap, säger Cajsa Wramdemark som jobbar som CFO på ChemoTech och hade sex veckor kvar till beräknad förlösning när hon blev anställd. Vi har tur som har ett ledarskap som bryr sig om medarbetarna lika väl som produkten, tillägger Cajsa.

OM CHEMOTECH

ChemoTech är ett skandinaviskt företag med säte i IDEON Science Park i Lund. Grundarna har en gedigen erfarenhet av cancerbehandling inom kirurgisk onkologi samt klinisk utveckling. De anställda tillför stor medicinsk expertis och teknisk kunskap. ChemoTechs unika produkter verkar innovativt och grundar sig på forskning och kliniska försök. Den senaste produktutvecklingen är IQWave™ som är en stor innovativ lösning inom elektrisk cellgiftsbehandling. ChemoTechs aktier (CMOTEC B) är listade på NASDAQ First North i Stockholm. Västra Hamnen Corporate Finance AB är företagets certifierade rådgivare. www.chemotech.se

NY TEKNOLOGI UPPTÄCKER OCH UTESLUTER HJÄRTINFARKT

Med bas i patenterad teknologi för blodprovsanalys utvecklar Prolight Diagnostics ett patientnära diagnostiksystem. Mobila instrument möjliggör tidig testning av hjärtinfarkt, vilket både kan rädda liv och spara in stora vårdkostnader.

TEXT: SOFIE LUNDMARK FOTO: FELICIA YLLENIUS

Om kroppens största muskel inte fungerar som den ska kan det få förödande konsekvenser. För att ge hjärtpatienter snabbare vård, vårdpersonalen en enklare vardag och samhället större kostnadsbesparingar är Prolight Diagnostics i färd med att utveckla teknologi för snabb och känslig mätning av kroppens halter av troponin.

– Genom mätning av troponin vid misstänkt hjärtinfarkt har läkaren ett verktyg till hjälp för att utesluta eller konstatera hjärtinfarkt, berättar Maria Holmlund, vd.

Blodprovsmätningarna genomförs via så kallade Point of Care-tester. Det innebär att patientens värden analyseras nära patienten, antingen i primärvården eller akutsjukvården.

Samma test går att utföra traditionellt inom vården, då analyseras provsvaren i sjukhusets egna labb vilket kan ta lång tid. Med Prolight Diagnostics lösning kommer provsvaret direkt.



– En svensk studie från 2016 visar att 60 procent av alla patienter som kommer in på en akutavdelning med hjärtbesvär inte har problem som är akut livshotande. Genom att utesluta hjärtinfarkt redan på akutavdelning eller i primärvården kan onödig sjukhusvistelse undvikas. Både patienter och vårdpersonal besparas tid och oro, säger Maria.

FÖR UTVECKLING AV produkten samarbetar Prolight Diagnostics med The Technology Partnership (TTP) i Cambridge. Marknadspotentialen för troponintester i Point of Care-format är mycket stor,



PROLIGHT DIAGNOSTICS

MARIA HOLMLUND

Titel: Vd. **Bakgrund/utbildning:** Fil. kand, i kemi/biologi från Uppsala universitet samt en Master of Science från University of North Carolina. Har cirka 30 års erfarenhet inom Life Science och Diagnostikområdet och har arbetat på ledande befattningar med fokus på marknadsföring i flera stora globala diagnostikbolag.

främst eftersom det saknas högkvalitativa alternativ.

– Marknadsvärdet för Point of Care-mätning av hjärtmarkörer beräknas uppgå till 2,4 miljarder USD under 2018, och är i stark tillväxt. Att det finns så stor potential beror på att hjärtat är en vanlig orsak till hälsoproblem i många länder. Bara i USA dör någon i hjärtinfarkt var 43:e sekund. Det finns stora behov av tester till stöd för att tidigt sätta in rätt åtgärd, avslutar Maria.

OM PROLIGHT DIAGNOSTICS

Prolight Diagnostics grundades 1999 av dr Masoud Khayyami i Lund. Målet är att tillsammans med teknologipartners utveckla patientnära testsystem för så kallad Point of Care testning. Utvecklingen förväntas resultera i en plattform med hög testprestanda och flexibilitet, med en markör för hjärtinfarkt som första test. www.prolightdiagnostics.se

SENZIME GÅR I BRÄSCHEN FÖR PATIENTMONITORERING

Minska lidande, rädda liv och sänka vårdkostnader – det är grundpelarna i det noterade medtech-bolaget Senszimes arbete. De arbetar med patientmonitorering som bidrar till minskade komplikationer i samband med operationer, ökar patientsäkerheten och bidrar till lägre vårdkostnader.

TEXT: ALMA JOHANSON FOTO: FELICIA YLLENIUS

70 miljoner patienter per år får muskelavslappnande läkemedel i kombination med narkos vid operation. Under och efter operation är det vanligt att patienterna bedöms utifrån sitt allmäntillstånd. 30 procent av patienterna drabbas dock av oförutsedda komplikationer, allt från obehag vid uppvaknande på grund av otillräcklig syresättning när andningstuben tas bort till svåra livshotande komplikationer. Med rätt monitorering kan sådana komplikationer undvikas.

– Vi ville hitta ett enkelt och noggrant sätt att övervaka patienter. Med TetraGraph kan vi enkelt mäta och få klar- tecken när patienten kan andas själv.

CLINISENZ GER MÖJLIGHET att övervaka patientens organ i realtid så att vårdpersonalen får lokala statusuppdateringar på ett specifikt organ, förklarar Lena Söderström, vd på Senszime. Senszime är i slutskedet av

sin CE-märkningsfas och har redan nått ett stort genombrott i sin marknads- lsering i och med tecknandet av ett viktigt licensavtal med japanska Fukuda Denshi. För Lena och hennes team är det här ett kvitto på hur långt de har kommit.

– Det här är ett stort och viktigt steg för oss eftersom det säger en hel del om efterfrågan som finns. De kommer få rättigheten att kommersialisera systemet TetraGraph och förväntad lansering är i slutet av 2017, säger Lena.

UTÖVER SINA FYRA år som vd på Senszime har Lena under 30 år arbetat som chef och ledare. Hon har med andra ord lång erfarenhet och tror att en nyckel till framgång är att plocka ihop rätt team.

– Erfarenhet är viktigt, men rätt person kan lära sig rätt saker. På ett litet bolag som Senszime får man jobba brett och växa med bolaget, det gör jobbet roligt. Ingen dag är den andra lik, avslutar Lena.



SENZIME

Lena Söderström, vd på Senszime.

OM SENZIME

Senzime utvecklar unika medicintekniska lösningar som gör det möjligt att följa patienters biokemiska och fysiologiska processer inför, under och efter operation. I portföljen ingår patientnära system som möjliggör automatiserad och kontinuerlig mätning av livskritiska ämnen som glukos och laktat i blod och vävnader samt system för att monitorera patienter som

undergår narkos. Lösningarna syftar till att säkerställa maximal patientnytta, minska komplikationer i samband med operationer och minska vårdkostnader. Senszime verkar på växande marknader som i dag enbart i Europa och USA värderas till över 10 miljarder SEK. Bolagets aktie är noterad på AktieTorget ATORG: SEZI. www.senzime.com

"INNOVATION SKAPAR HÅLLBARA SMAKUPPLEVELSER"

TEXT: SOFIE LUNDMARK FOTO: FELICIA YLLENIUS

Under knappt tio år har Umida Group, under det tidigare namnet Cefour, tillverkat specialdesignade dryckeslösningar i framkant. Med en ambitiös tillväxtagenda är målet att stärka sin profil som innovativt och flexibelt dryckesföretag med fokus på kvalitet och hållbarhet.

2016 präglades av omstrukturering, förvärv och framtidsinvesteringar. Cefour förvärvade och fusionerade de två ledande dryckesföretagen L.O Smith AB (numera Götene Vin och Spritfabrik AB) och Vinfabriken Sverige AB. Nu byter Cefour namn till Umida Group AB.

– Nu är vi en företagsgrupp med tre olika bolag under det nya koncernnamnet Umida Group. En viktig del är att realisera de synergier och samordningsfördelar som finns i de olika bolagen, samt att bygga en stark organisation med en gemensam kultur, säger bolagets nya VD Katarina Nielsen.

CEFOURS URSPRUNGLIGA AFFÄR bygger på en innovativ förpackningslösning i form av ett färdigförpackat vinglas på fot, kallat Selected By Glass. Produkten riktar sig främst mot stora evenemang och arenor. Snabb servering, effektiv hantering, full kontroll över serveringsvolym och eliminerat svinn är några av fördelarna.

"Cefour är i dag ett helt annat företag än för ett par år sedan och Umida Group signalerar en nystart."

IDAGSLÄGET PRODUCERAS Selected by glass i skånska Åhus. Men i och med köpet av L.O Smith AB följde också en eko-certifierad produktionsanläggning i Götene, dit all produktion inom kort flyttar.

– Det är ett betydelsefullt steg och ett tydligt exempel på en av de synergieffekter som koncernbildningen innebär. Att vi tillverkar alla produkter i egen anläggning gör att vi kan vara snabbfotade, flexibla och innovativa. Dessutom innebär det lägre kostnader, kortare transporter och en hög grad av närrodade och närtappade produkter, säger Katarina Nielsen.



UMIDA GROUP AB

KATARINA NIELSEN

Titel: Vd.

Bakgrund: Senior marknadsförare och ledare med över 25 års erfarenhet från branschledande företag inom mat, dryck och snabbbröliga konsumentprodukter, bl.a. från Carlsberg, The Absolut Company och Kraft foods/Mondelez.

Min starkaste drivkraft: "Att få ta mig an uppgiften och utveckla Umida Group känns otroligt inspirerande. Jag drivs av att utveckla och bygga varumärken och skapa affärer, och en viktig uppgift blir att synliggöra vårt erbjudande."

I ÅR STÅR UTVECKLING och produktlanseringar på agendan. I sortimentet för Umida Group finns nu egna vin- och spritprodukter, cider- och blanddrycker, ett storköks- och matlagningsproduktutbud och omfattande legotappningskapacitet.

– Under våren lanserar vi bland annat flera vidareutvecklingar av vår Shot 4.4-serie, fler smaker och förpackningsformat under varumärket GR8 och ett brett sortiment av ekologiska matlagningsprodukter. Samtidigt utvecklar vi nordiska och internationella samarbeten kring produktion och försäljning.

KATARINA TILLTRÄDDE ROLLEN som vd för Cefour – blivande Umida Group AB – i februari tidigare i år. Med lång erfarenhet inom branschen, bland annat som marknadsdirektör på Carlsberg, lockades hon av att få leda och utveckla Umida Groups verksamhet och skapa nya affärer och tillväxt.

– Cefour är i dag ett helt annat företag än för ett par år sedan och Umida Group signalerar en nystart. Koncernens samlade erbjudande blir en grogrund för organisk tillväxt, framtida potentiella partnerskap såväl som fortsatta förvärv, avslutar Katarina.

OM UMIDA GROUP AB

Umida Group AB är det nya koncernnamnet där bolagen Cefour International, Götene Vin & Spritfabrik AB och Vinfabriken Sverige AB ingår. I sortimentet finns egna vin- och spritprodukter, cider- och blanddrycker, ett storköks- och matlagningsproduktutbud och omfattande legotappningskapacitet.

DOME ENERGY

PÅL
MÖRCH**Titel:** Vd i Sverige och styrelseledamot.**Bakgrund:** Utbildning i Bachelor of Economics, lång erfarenhet i finanssektorn.**Favoritresmål:** "Jag har bott i Houston, USA de senaste tre åren och det är alltid underbart att komma tillbaka till Stockholm, Djurgården och skärgården, med sina restauranger och alla människor jag känner."

Concord Dome, Anderson County, Texas.

Dome Energy siktar på att dubblera oljeproduktionen

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: PÅL MÖRCH

Ett stabilt oljepris gör att Dome Energy öppnar upp all sin produktion. Pål Mörch, vd på företaget som inriktar sig på utveckling och produktion av olje- och gastillgångar i USA, ser ljust på framtiden.

Dome Energy är ett oljeproduktions- och exploateringsbolag som producerar olja och gas från brunnar placerade runt om i totalt åtta stater i USA.

– Vi borrar i områden som har bevisat olja. Vi försöker optimera vår produktion men vi exploaterar också nya brunnar på befintliga fält, berättar vd:n Pål Mörch.

OLJEPRISETS NEDGÅNG FRÅN 100 till under 30 dollar fick bland annat till följd att

företaget drog ner på kostnader, fick ett nytt avtal med sin bank och klarade sig igenom krisen.

– Vi har klarat av att halvera skulden och visat att vi överlever en marknad på 50 dollar, säger Pål och fortsätter:

– Nu har oljepriset gått uppåt och stabiliserats och det gör att vi kan tänka mer långsiktigt. Vi har visat att vi har en break even på 30 dollar vilket gör att vi har en god marginal på 50-dollarmarknaden och vi kommer att säkra två år med de priserna. Då vi har så pass goda marginaler med långsiktigt goda priser vågar vi borra. De brunnar vi har sämst marginal på är lönsamma på 50 dollar så vi öppnar nu upp all produktion.

DOME ENERGY HAR lyckats halvera sin skuld samtidigt som de har behållit alla sina tillgångar. Företaget har nyligen genomfört en nyemission och pengarna kommer att gå till utveckling. Pål ser ljust på 2017.

– Vi kommer att skapa värden för aktieägare genom att optimera produktionen,

borra nya brunnar, hålla kostnaderna nere, öka kassaflödet och generera vinst. Den ekonomiska risken för olja är låg i dagens USA medan uppsidan är mycket större, säger han och fortsätter:

– Vi har fyllt kassan för att möjliggöra ett utvecklingsprogram i syfte att dubbla produktionen. Vi är lågt prisade gentemot våra konkurrenter, vi har bra kassaflöden och är fullt finansierade för utveckling. Går oljepriset uppemot 60 dollar får man dessutom en hävstångseffekt på ett bolag som vårt.

OM DOME ENERGY

Dome Energy är ett oberoende olje- och gasbolag listad på Nasdaq First North i Sverige. Huvudkontoret ligger i Houston, Texas och bolaget inriktar sig på utveckling och produktion av olje- och gastillgångar på land i USA.

www.domeenergy.com



"SKULLE VÅRA PROGNOSESLÅ IN SKA AKTIEN UPP TJUGO GÅNGER"

TEXT: CHRISTIAN ALBINSSON FOTO: ARC AROMA PURE

Arc Aroma Pure har utvecklat ett sätt att kontrollera elektriska pulser som ger ett högt energiutbyte. Aktien är noterad på First North och enligt vd Johan Möllerström finns en stor potential som ännu inte är inprisad i kursen.

Arc Aroma Pure grundades 2008 och har sitt säte i Lund. Företaget har fått olika utmärkelser och stöd från bland annat Vinnova och Energimyndigheten. CEPT-plattformen, som Arc Aroma Pure utvecklar, bygger på en patenterad teknik med många användningsområden. Plattformen används för effektivisering och förbehandling vid biogasproduktion, även för energi-effektiv rening av vatten eller flytande livsmedel. Företaget har tolv olika projekt igång just nu som är i olika delar av utvecklingen. I det sista steget, mellan produktion och marknads lansering, befinner sig CEPT-lösningen för biogasproduktion. Bara här ser vd:n Johan Möllerström miljardpotential.

"Vi har en fantastisk diamant att ta hand om. Nu gäller det att bygga upp kanaler med distributörer runt om i världen."

- Vårt erbjudande har successivt utvecklats och produkterna har förfinats. Jag tror stenhårt på detta och jag bedömer att vi är framme nu och nära en bred marknads lansering. Vi är klara med den tekniska utvecklingen för att kunna lansera, konstaterar Johan som närmast kommer från Malmberg Water där han var vd. Han har därmed god erfarenhet av att bygga bolag som utmanar på en internationell arena.

- Min bedömning är att vi mycket väl inom fem år kan omsätta två miljarder bara på biogas och i framtiden ser jag andra applikationer som kan bli ännu större, tillägger han.

UNDER 2017 ÄR tanken att ta fram några framgångsrika case tillsammans med ett tiotal nyckelreferenser. Därefter



JOHAN MÖLLERSTRÖM

Titel: CEO.
Utbildning: Civilekonom.

stundar global lansering på biogasmarknaden. Den befintliga biogasmarknaden är värd över 26 miljarder i Europa.

- Vår potential är inte inprisad i aktiekursen överhuvudtaget. Det finns en potentiell miljardförsäljning, jag är så övertygad som man kan vara. I dag är bolaget värt 300 MSEK och skulle våra prognoser slå in ska aktien upp tjugo gånger.

CEPT-PLATTFORMEN har en påverkan på upp till 30 procent i ökad produktion. Det är en teknisk lösning som ger en turbo i produktionen, som Johan Möllerström uttrycker det.

- Vi har en fantastisk diamant att ta hand om. Nu gäller det att bygga upp kanaler med distributörer runt om i världen. Vi har redan sett ett stort intresse i Kina och har öppnat kontor i Shanghai, summerar han.

ARC AROMA PURE

OM ARC AROMA PURE

Arc Aroma Pure har utvecklat ett sätt att kontrollera elektriska pulser som ger ett högt energiutbyte. Genom CEPT-plattformen, som är en generator, används tekniken inom biogas, avloppsrening och extraktion. Plattformen använder kortvariga högspänningspulser som spränger cellmembranet och dödar oönskade mikroorganismer. Effektivisering av biogasproduktion och införande av nya råvaror som inte kan användas i dag är i fokus. Vatten, ballastvatten och flytande livsmedel är exempel på andra CEPT-applikationer.

www.arcaromapure.com

Stor potential när bokföringen flyttar in i molnet

TEXT OCH FOTO: COMPUTER INNOVATION

Gamla hederliga bokföringsprogram är en utdöende art. Bara i Sverige väntas en halv miljon företag gå över till webbaserad bokföring de närmsta åren. En utveckling Computer Innovation tagit fasta på.

en värld som blir allt mer molnbaserad och flexibel har bokföringen stannat kvar vid att vara en installerad mjukvara. Computer Innovation ville låta bokföring, fakturering och andra administrativa uppgifter följa i samma spår. Resultatet blev en plattform som enkelt kan anpassas för i stort sett vilka företag och nationella regelverk som helst.

- Vi har lagt ner närmare 20 000 timmar på utvecklingen av plattformen då vi verkligen tror på ett behov av en sådan här produkt. Som företagare vill du kunna sätta dig ner och sköta ditt jobb var som helst på vilken dator, mobil eller surfplatta som helst, säger grundaren och vd:n Jan Ålmeby.

DISTRIBUTIONEN AV TJÄNSTEN kommer att göras via externa bolag som sköter försäljningen i de aktuella länderna som Computer Innovation väljer att gå in i. På så sätt kan företaget själva lägga allt krut på att sköta löpande underhåll av plattformen och att leverera underhåll för marknadsföringen.

- Det gör att vi får en väldigt tydlig rollfördelning. Computer Innovation är ett utvecklingsbolag som kan få stora intäkter när väl kundstocken växer till sig. Dessutom blir intäkterna återkommande år efter år eftersom att vi säljer i abonnemang, säger Jan Ålmeby.

LANSERINGEN KOMMER I första hand ske i Sverige genom det delägda bolaget CloudofSweden AB som Computer Innovation äger 26 procent av, och under våren 2017 börslistas bolaget.

- Vi räknar med att cirka 500 000 svenska bolag kommer att gå över till webbaserad bokföring de närmsta åren, och utvecklingen ser liknande ut i de flesta länder. Med vår plattform kan flera användare sitta var som helst på jordklotet och arbeta i programmet, dessutom på olika språk, vilket gör hela bokföringsprocessen betydligt smidigare än med traditionella program, säger Jan Ålmeby.

Vad blir nästa steg för plattformen?

- Nästa land vi ska etablera oss i är Danmark. Därför har vi grundat ett svenskt bolag som heter Cloudof-



JAN
ÅLMEBY

Titel: Vd.

Bakgrund: Civilingenjör. Grundare, vd och styrelseledamot i Computer Innovations. Grundare av Scandinavian PC Systems AB (numera Vismaspcs), och var dess vd fram till januari 2000, varefter han grundade Fortnox AB, där han var vd fram till 2010. Jan grundade även Fortnox International AB (numera Briox AB). Han lämnade Briox i augusti 2013 för att starta verksamheten i Computer Innovation.

"Vi har lagt ner närmare 20 000 timmar på utvecklingen av plattformen då vi verkligen tror på ett behov av en sådan här produkt."

Denmark AB som kommer att äga ett danskt bolag som sköter försäljning och support. Bakgrunden till att vi väljer att grunda det svenska moderbolaget är att

vi anser att det är lättare att hitta investerare som går in i ett svenskt företag där de senare kan se en exitmöjlighet.

COMPUTER INNOVATION

OM COMPUTER INNOVATION

Computer Innovations affärsidé är att leverera webbaserade program (ofta kallade Software as a Service - SaaS eller molnbaserade program) för bokföring, fakturering och andra administrativa tillämpningar. Målgruppen är mindre företag i flera länder med upp till 30 anställda. Computer Innovation har utvecklat en avancerad plattform som till låg kostnad kan anpassas till de olika ländernas regelverk.

www.compinn.se

"HON VALDE DET LILLA TECH-BOLAGET – MED MÅLET ATT GÖRA SKILLNAD"

TEXT: CARL-MAGNUS JÖNSSON FOTO: ANTON LINNÉ

Eyeonid noterades på Nordic MTF i september 2016 och målet var att därifrån skifta från tekniskt fokus till kund och affärsutveckling, bland annat genom att ta in någon som styr leveranserna mot kund. Emely Claesson var på jakt efter nya utmaningar och ett förutsättningslöst möte blev en fullträff.

Emely Claesson anslöt i mitten av november och var med när Eyeonid tecknade sitt första samarbetsavtal med mySafety Group.

– Det var fantastiskt att komma rakt in i en avtalsprocess och se resultat direkt. Jag tror det finns en samhällsekonomisk nytta i att förhindra den typen av brott som belastar privatpersoner och företag ofta både ekonomiskt och integritetskränkande. Där kan vi verkligen göra skillnad i dag, säger Emely Claesson, Customer Success Manager Eyeonid.

"Frågan för oss som växande teknikbolag är inte OM det finns bra kvinnliga utvecklare och ledare, utan hur vi attraherar dem."

EMELY SKULLE MELLANLANDA en kort period som projektledare i finansbranschen, men såg behovet av att utveckla den digitala kommunikationen och bestämde sig för att göra en karriär av det. Hon lämnade Swedbank nästan nio år senare som koncernansvarig webbstrateg.

– Jag har länge varit intresserad av hållbar samhällsutveckling och sett potentialen i IT-säkerhet. Att som själslig entreprenör kliva rakt in i cockpit på Eyeonid, en startup med en explosiv affärsidé, det kändes klockrent. Vi är i en tillväxtfas där alla kapaciteter nu sätts på prov – och min förmåga att maximera utfallet i den resan kommer definitivt att provas.

MANSDOMINERAT, MEN MED STOR POTENTIAL Startups och teknikbolag är starkt mansdominerade, och Emely ser ett stort behov av att främja tillväxten av kvinnor på alla



EMELY MARIA CLAESSON

Titel: Customer Success Manager.

Bakgrund: Utbildad inom kommunikation och projektledning. Digital strateg, tidigare koncernansvarig för webbområdet/digitala kanaler på Swedbank. Brinner för människor och miljö och är engagerad i driften av ett barnhem i Nepal.

Om du kunde göra vad som helst utan att misslyckas, vad hade du gjort? "Jag har en dröm om att dokumentera kvinnors förmåga att driva förändring underifrån och hur det kan revolutionera vår framtid. I stort vill jag skapa en ekonomisk modell för en jämlik värld med resilienta samhällen."

nivåer och i premierande nätverk. På Eyeonid är Emely ensam kvinna, i alla led från konsulter till styrelsen, men ser positivt på möjligheterna att påverka vägen framåt.

– Frågan för oss som växande teknikbolag är inte OM det finns bra kvinnliga utvecklare och ledare, utan hur vi attraherar dem. Jag vill kunna visa att hos oss finns en enorm utvecklingspotential oavsett vem du är. Som min fantastiska chef Daniel Söderberg alltid säger: "Leverans is everything."

EYEONID – EN TJÄNST I RÄTT TID

Eyeonid inledde året starkt med att teckna LOI med säkerhetsföretaget SRS samt en

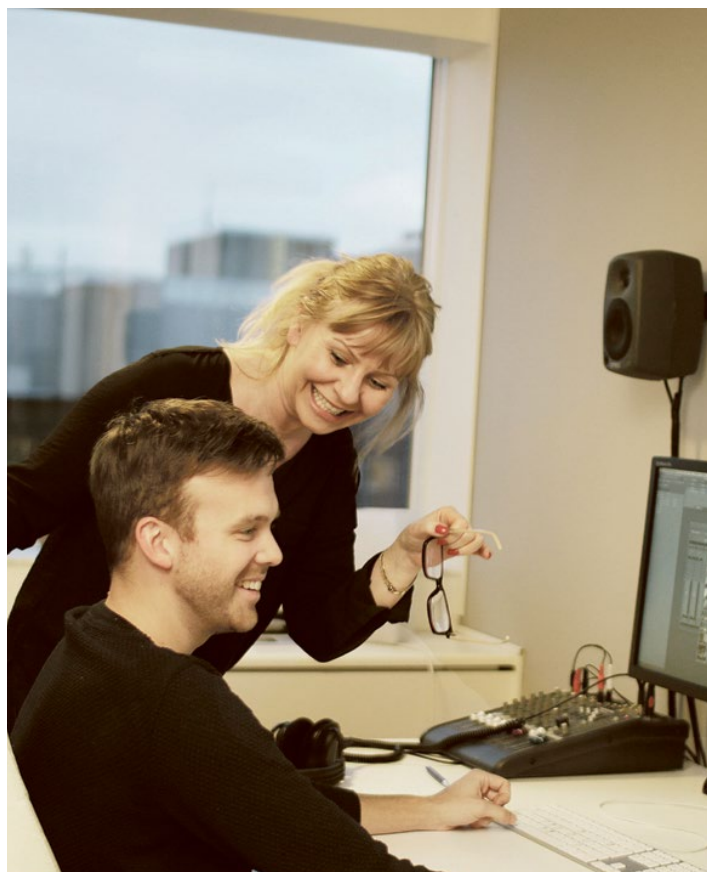
ledande distributör av IT- och säkerhetssystem i Nigeria.

– Det är ett kvitto på att vi ligger helt rätt i tiden, med medial uppmärksamhet, medvetenhet bland privatpersoner och de lagar som kommer med dataskyddsförordningen (GDPR). Företagen och samhällsinstitutionerna måste ta ett mycket större ansvar för sin digitala närvaro och att kunna agera proaktivt i de risksituationer som är oundvikliga kommer bli ovärderligt. Nu ska vi få ännu mer attention på ansvarsfrågan och fortsätta kämpa för att göra världen till en lite tryggare plats.

OM EYEONID

Eyeonid grundades 2014 och noterades på Nordic MTF september 2016. Eyeonid utvecklar en teknisk plattform för proaktiva ID-bevakningstjänster. Tjänsten bevakar och larmar om digital information, som inloggningsuppgifter, kreditkortsnummer och personnummer, identifierats på obehöriga platser på internet. Eyeonid tecknade december 2016 ett treårigt samarbetsavtal med mySafety Group och har 2017 tecknat LOI med SRS och MOWA information systems i Nigeria.

www.eyeonid.com



SHORTCUT MEDIA GROUP

ANDERS BRINCK

Titel: Vd.**Bakgrund:** "Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm. Kommer ursprungligen från försäljnings-sidan, jobbade under fem år med noteringar, företagsköp och försäljningar på investmentbank.**Favoritinnovation:** Möjligheten att i det dagliga arbetet samarbeta mellan bolag på distans i samma dokument i molnet gör arbetet enkelt och effektivt."

Shortcut är ett av Sveriges ledande filmproduktionsbolag inom kortformat och levererar rörlig bild till bland annat sociala samt digitala medier, ett marknadssegment med hög tillväxt.

Shortcut når långt med kortfilmsproduktion

TEXT: TINA LINDSTRÖM CARLSSON FOTO: FREDRIK LARSSON

Stark tillväxt med god lönsamhet i en bransch som växer så det knakar. Filmproduktionsbolaget Shortcut Media Group siktar på att gå internationellt nästa år.

Shortcut Media Group är ett av Sveriges ledande filmproduktionsbolag inom kortformat, som reklam-, företags- och animerad film samt VR, trailers och promos. Bolaget verkar på en snabbväxande marknad och tillväxten sker både organiskt samt via förvärv. Koncernen med bas i Stockholm finns nu även i Göteborg och planen är att gå internationellt under 2018.

– Vi har varit lönsamma sedan start, vi har positiva kassaflöden från verksamheten och expanderar kraftigt, säger vd:n Anders Brinck och fortsätter:

– Att det går så bra är för att vi är ett av de första bolagen i Sverige och kanske Norden som gått in i ett tidigare

"Att det går så bra är för att vi är ett av de första bolagen i Sverige och kanske Norden som gått in i ett tidigare kreatörsdrivet marknadssegment."

kreatörsdrivet marknadssegment. Vi är perfekt positionerade på en marknad som expanderar kraftigt och har en ovanligt stor bredd och kapacitet på vårt erbjudande.

EN VR-PRODUKTION TILL SJ som gjordes i samarbete med SJ och Rayvr fick stor publicitet i affärs- och dagspress. Den 7 mars gick "Filmen om Badrock" med Björn Skifs upp på biojukan, all

efterbearbetning är gjord av Shortcut. Bolaget har framför allt fokus på inspelad och animerad film i kortformat vilket är ett segment som ökar kraftigt.

– Rörlig bild ökar på grund av digitaliseringen och formaten blir kortare hela tiden vilket blir väldigt gynnsamt för oss. Ett av våra bolag, Oddway, producerade film om kvinnliga intimiteter som vann en Global Award och de vann även Årets Byrå 2016.

2016 REDOVISADE Shortcut Media Group en tillväxt på 229 procent och nio procents rörelsemarginal. Företaget har släppt en filmversion av sin bokslutskommitté som har fått spridning i finanspress och positiv respons från aktieägarna.

– Vi har sett att vår modell är framgångsrik och vi kommer att fortsätta växa. I år förväntar vi oss en tillväxt på 40 procent med tvåsiffriga rörelsemarginaler med befintlig verksamhet. Vi har även flera förvärvsdialoger och siktar på att gå internationellt nästa år, avslutar Anders.

OM SHORTCUT MEDIA GROUP

Shortcut Media Group är en snabbväxande mediakoncern som består av sex bolag som producerar rörlig bild av olika slag. 2016 redovisade SMG en tillväxt på 229 procent och nio procents rörelsemarginal. Koncernen finns i Stockholm och Göteborg och har ambitioner att satsa internationellt under 2018.

www.shortcutmedia.se



SAVELEND

- **Automatiserad**, med full insyn
- Förväntad avkastning på **7 - 9 %**

Investera
idag!

www.savelend.se

Trustpilot 9.3/10