



Om hållbar tillväxt i
ÖSTERGÖTLANDS
FRAMTIDSFÖRETAG

Förord

“Det finns stor potential till tillväxt i de redan etablerade små och medelstora företagen i Östergötland. Fler företag kan stärka sin konkurrenskraft, och därmed på sikt öka sina försäljningsvolymerna. Samtidigt genomförs det få insatser för att stimulera företag mellan 20-100 anställda till att växa trots att potentialen till nya arbetstillfällen är stor. Både ALMI Företagspartner Östergötland och Centrum för Affärsutveckling i Mindre företag (CAM) vid Linköpings universitet har viktiga erfarenheter från arbete med tillväxt i små och medelstora företag som pekar på en sådan tillväxtpotential.”

Tapper, Hans (2010),
Östergötlands ekonomiska utveckling 1990-2007.
Östsam, RF 59-2009-215.

CITATET ÄR HÄMTAT ur projektansökan 2010. Projektet kom till när läget i länet såg bekymmersamt ut. En utredning (Tapper, 2010) visade att Östergötland under 1990-2007 hade minskat antalet sysselsatta med 10 000 personer. Det var den svagaste utvecklingen bland jämförbara regioner. Östergötlands ledande politiker och forskare slog sina kloka huvuden ihop, och med god vilja från alla parter och viktigt finansiellt stöd från de europeiska strukturfonderna sjösattes projekt Tillväxt–Utveckling–Behov, numera känt som Framtidsföretag.

Både Almi och CAM, som ingick i regionförbundets satsningar för att öka regionens tillväxt, hade under många år byggt upp kunskap om den här typen av företag och den inneboende potential många av dem har att utvecklas och på sikt anställa fler. Utmaningen för projektet var hur man kunde hitta former för att frigöra den.

RESULTATET SOM KAN överblickas i den här skriften är överväldigande. Projektet har involverat närmare hundra

företag (ett av fem i målgruppen) varav de femtio som medverkat i ett årslångt Tillväxtprogram presenteras i den här skriften. Och vilka fantastiska företag sedan!

Läs och inspireras – med vetskap om att det finns många fler företag i regionen av samma kaliber. Med utgångspunkt i de här företagens behov har projektet experimenterat framformer för lärande, erfarenhetsutbyte och stimulans till långsiktigt uthållig tillväxt i marknads-etablerade små och medelstora företag. Det arbetet tas nu vidare, tillsammans med fler tillväxtföretag och i samarbete med alla länets kommuner, i vår tillväxtregion East Sweden Business Region.

Vi önskar spännande läsning!
Henrik, Anna, Karin



HENRIK DAHLSTRÖM
Vice vd, Almi Företagspartner Östergötland



ANNA ÖHRWALL RÖNNBÄCK
CAM – centrum för affärsutveckling i mindre företag vid Linköpings universitet



KARIN TELL
projektledare Framtidsföretag, Almi Företagspartner Östergötland

Innehåll

STYRGRUPPEN OM VIKTEN AV PROJEKTET	4	GRUPP 5	BRODDSON	34
PROJEKTGRUPPEN OM FRAMTIDSFÖRETAG	5		ABSORBEST	35
GRUPP 1	ALMROTHS		STÅTHÖGA MA TEKNIK	36
	PRODEMA		SWED HANDLING	37
	PRODELOX		ELLIPSEN BYGG	38
	VISION OMSORG		BOXHOLM STÅL	39
	PLW	GRUPP 6	GREEN LITE	40
	INSPECTERA		MINEC	41
	SALES COMPETENCE		CARBEX	42
GRUPP 2	OCEAN MODULES		TELLOGRUPPEN	43
	JOHSJÖ SYSTEM		AGAMA TECHNOLOGIES	44
	HÄLLESTÅ BUSS		EXEO	45
	ROTAKORN		VIMAB	46
	ASSALUB		GT EL	47
	IONBOND	GRUPP 7	ELITS	48
	MANTORP TRANSPORT		MIXUM (BR FRANZÉN)	49
GRUPP 3	SECTRA COMMUNICATIONS		STÄDARNA	50
	EXSITEC		STÅNGBRO BYGG	51
	LÄRANDE		INPLASTOR	52
	HTC		EUROCLUB (WORLDCLASS)	53
	NORDFARM			
	MASKINIA		KONSULTERNAS RÅD TILL FÖRETAGARNA	54-55
	27M GROUP		ALMI FÖRETAGSPARTNER ÖSTERGÖTLAND	56
GRUPP 4	UTSIKTSBYGGGARNNA		CAM, LINKÖPINGS UNIVERSITET	57
	BR. CARLSSON		ESBR – EAST SWEDEN BUSINESS REGION	58
	GREENMAN			
	ACTIL WAREHOUSE TRUCKS			
	KONTOR-X			
	POLYAMP			
	ÖPE ISOLERING			

De här företagen ger hopp för framtiden

SVERIGE HAR RELATIVT SETT få medelstora företag. Det är ett bekymmer eftersom vi behöver fler starka företag som är stabila arbetsgivare och tillväxtmotorer.

I det här projektet har vi därför valt att fokusera på företag med mellan 20 och 100 anställda som har god potential att utvecklas långsiktigt till stora företag. En del av dem är sk gaseller eller snabbväxare, som fördubblar omsättningen på tre år med bibehållen lönsamhet, men långt ifrån alla. Den riktigt snabba tillväxten är förstås en fantastisk prestation men inte ett egenvärde. Långsiktigt hållbara företag med ett strukturkapital som möjliggör tillväxt eller utveckling är lika viktigt.

Paradoxalt nog riktas samhällets åtgärder sällan till den här målgruppen. Självklart ska unga företag få hjälp att komma igång. Och självklart ska stora infrastrukturs- eller spetsforskningsprojekt genomföras tillsammans med de stora företagen för samhällets utveckling. Men vi får inte glömma bort de marknadsetablerade mindre och medelstora företagen. Det finns många företag som bedriver sin verksamhet utan att synas och märkas utåt så mycket. Ofta med verksamhet baserad på stor specifik kunskap, ibland utvecklad i flera generationer.

FÖR ÖSTERGÖTLAND ÄR DET oerhört viktigt att länets 500 företag med mellan 20 och 100 anställda utvecklas på ett långsiktigt stabilt sätt. Flera av dem har potential att ta steget och bli ännu större. De här företagen ger hopp för framtiden. I samspel med både de större och de ännu mindre företagen kan Framtidsföretagen agera draglok och inspiratörer till att få fler växande småföretag i regionen.

I projektet har genvägen från de företag som bjudits in varit imponerande. Genom att företagsledarna i Framtidsföretag har ställt krav på effektiva insatser har smarta och resurssnåla arbetssätt utvecklats och förfinats av projektteamet från Almi Företagspartner Östergötland och

CAM vid Linköpings universitet. Arbetet har skett i nära samarbete med de konsulter som projektet har anlitat för att hjälpa företagen.

Genom insatser som har utvecklats och prövats i projektet tror vi att företagen har fått nycklar som hjälper dem att växla upp och på lång sikt anställa fler. Projektmålet att skapa 1000 nya jobb i dessa företag ser ut att kunna nås med råge redan nu – och det här är bara startskottet!

Sammantaget har projektet gett viktiga insikter som kan nyttjas i regionen – och i hela landet – för att vi ska få fler långsiktigt växande företag.

Styrgruppen för projektet genom



PETER LARSSON
Regionförbundet
Östsam, samordnare
näringsliv. Projektledare
ESBR.



STAFFAN BREGE
professor i industri-
ell marknadsföring,
Linköpings universitet
och ordförande Almi
Företagspartner Öster-
götland.



MATS PHILIPSSON
VD Almi Företagspart-
ner Östergötland, ord-
förande i styrgruppen

Vårt erbjudande till företagen

VILKEN FANTASTISK MÖJLIGHET att få arbeta tillsammans med Östergötlands Framtidsföretag!

I den här satsningen har Almi och CAM vid Linköpings universitet (LiU) arbetat för att inspirera och stödja 100 små och medelstora företag med tillväxtpotential. Tillsammans har vi analyserat, coachat och faciliterat tillväxtdiskussioner i grupper. Företagen har lärt av varandra och expertkonsulter har fått ge bränsle till dialogen och har hjälpt till med fördjupade insatser i enskilda företag. Var och en av de medverkande har själva tagit ansvar för lärandet. Ny eller uppfräschad kunskap har tolkats och skapat handlingskraft och självförtroende.

I Framtidsföretag har Almi och LiU slagit påsarna ihop och utvecklat en bred palett av aktiviteter för företagsutveckling, så långt möjligt anpassade efter varje företags behov. Samarbetet inleddes med en Tillväxtbarometer (1), där företagets starka och svaga sidor analyserades avseende framtida tillväxtpotential. Vidare skapades sju grupper inom Tillväxtprogrammet (2) för fördjupat lärande kring tillväxt i det egna och andra företag.

I grupperna har företag från olika branscher och med olika utmaningar blandats. Projektteamet har vid sidan av gruppträffarna agerat coacher och bollplank till företagsledarna och personalen. Kunskapsseminarier för flera i företaget och säljnätverk för säljare har fördjupat kunskaper och inspirerat till handling. Projektet har också introducerat och möjliggjort för företagen att samarbeta med externa konsulter, experter inom de områden där företagen har sina utmaningar.

Med förhoppning om att medverkande företag står starka inför framtiden och att fler vill bli Östergötlands Framtidsföretag!

Projektteamet



Henrik
Dahlström
Almi



Staffan Hård
af Segerstad
LiU



Cornelia Inge-
marsdotter
Almi



Jeanette
Lindström
Almi



Tomas
Nord
LiU



Thomas
Rosenfall
LiU



Roland
Sjöström
LiU



Karin
Tell
Almi



Anders
Uddenberg LiU



Stefan
Wilhelmsson
Almi



Anna Öhrwall
Rönnbäck
LiU

- (1) Ahrens & Partners
(2) Tillväxtprogrammet är ett resultat av projektet, där hittills 50 företag har deltagit.

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” Erfarenhetsutbytet i den öppna dialogen med företagarna i gruppen har varit mycket givande.



Koppargatan 7
Box 141, 601 03 Norrköping
011-36 80 70
www.almroths.se

Huvudsaklig verksamhet:
Logistik.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	40	2010	40,0 mkr	2010	1 500 tkr
2011	56	2011	64,0 mkr	2011	4 200 tkr
2012	69	2012	83,0 mkr	2012	-1 100 tkr
2013	80	2013	128,0 mkr	2013	5 000 tkr

Produkter (varor/tjänster)

Tredjepartslogistik, selfstorage, flyttningslogistik, teknisk distribution, spedition, post/bud, bygglogistik och individuella helhetslösningar.

Geografisk marknad

I huvudsak Östergötland och södra Södermanland, med vår speditjonsavdelning koordinerar vi transporter över hela Europa.

Tillväxtutmaning

Att med innovativa erbjudanden bli regionens främsta logistikföretag.

Vad vi vill med företaget

” Vi vill genom fortsatt tillväxt bli regionens främsta logistikföretag!

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

”*Ökad kunskap i att styra och utveckla företaget och mod att genomföra förändringar.*”

Produkter (varor/tjänster)

”Stopp-i-avloppet”-relaterade produkter och tjänster samt fordonsrelaterad service av personbilar, lastbilar och bussar samt byggnationer.

Affärsidé

Prodemas affärsidé är att genom uppsökande verksamhet, personlig försäljning med lokal förankring förse våra kunder med marknadsledande produkter och tjänster för fastighets – och fordonsunderhåll.

Geografisk marknad

Sverige, Danmark, Finland och Norge.

Tillväxtutmaning

Dubblering av företagets omsättning till 2018.

Vad vi vill med företaget

”*En av våra viktigaste strategier är: de som arbetar på Prodema skall tycka att det är meningsfullt att varje dag gå till jobbet.*”



Roger Eriksson, vd Prodema.

Prodema 
www.prodema.se

Runstensgatan 1A
582 78 LINKÖPING
013-20 34 70
www.prodema.se

Huvudsaklig verksamhet:

Produkter och tjänster för fastighets- och fordonsunderhåll.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	12	2010	33,0 mkr	2010	920 tkr
2011	23	2011	52,9 mkr	2011	1 715 tkr
2012	47	2012	64,6 mkr	2012	29 tkr
2013	45	2013*	100,0 mkr	2013*	1 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *En tydligare målbild för företaget och vi har fått nya insikter i hur vi bör organisera oss för fortsatt tillväxt.*



Johannes Walfridsson, vd, grundare och delägare.



Westmansgatan 47
582 16 Linköping
013-465 23 00
www.prodelox.se

Huvudsaklig verksamhet:

Innovativt centrum för produktutveckling

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	20	2010	17,0 mkr	2010	592 tkr
2011	25	2011	21,0 mkr	2011	796 tkr
2012	35	2012	28,0 mkr	2012	1 262 tkr
2013	37	2013*	30,0 mkr	2013*	2 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Prodelox hjälper andra företag att utveckla nya produkter och förbättra befintliga produkter.

Affärsidé

Prodelox affärsidé är att med hjälp av vår samlade förmåga, genomföra ny- och vidareutveckling av fysiska produkter på uppdrag av kunder. Det sker genom att vi delar med oss av all den kunskap, kompetens, utrustning, metodik och kontakter som vi samlat på oss.

Geografisk marknad

Kunderna finns i olika delar av Sverige, men enstaka kunder finns också i andra länder.

Tillväxtutmaning

Att organisera företaget för tillväxt så att varje medarbetare fortsätter att känna sig viktig för helheten i den större organisationen.

Vad vi vill med företaget

” *Vi förverkligar idéer och skapar morgondagens produkter.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har blivit medvetetna om vilka mekanismer som styr och är nödvändiga för tillväxt.*

Produkter (varor/tjänster)

Kompetenta behandlings/omsorgsinsatser.

Affärsidé

Att tillsammans skapa bättre liv för så många människor som möjligt.

Geografisk marknad

Initialt Östergötland, Småland, Örebro samt Kalmar län.

Tillväxtutmaning

Rekrytera kompetent personal.



Vilbergsgatan 8B
603 87 NORRKÖPING
011-400 99 00
www.visionomsorg.se

Huvudsaklig verksamhet:

Villa Andrum, KronBacken, VändPunkten. Vård och omsorg

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	9	2010	0,5 mkr	2010	- 65 tkr
2011	9	2011	7,7 mkr	2011	141 tkr
2012	15	2012	11,4 mkr	2012	7 tkr
2013	30	2013*	16,9 mkr	2013*	600 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill tillsammans skapa bättre liv för så många människor som möjligt.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Förstått vikten av hård-mjuk styrning och att det är naturligt att pendla mellan byråkrati och kaos.*



Montören Oscar Antonsson vid installation av LED-belysning i restaurang Ghingis i Linköping.



Industrigatan 11
582 77 Linköping
013-23 75 71
www.plw.se

Huvusaklig verksamhet: PLW ska tillhandahålla kvalificerade tekniska lösningar inom elinstallation, tele-, larm-, antenn- och datateknik.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	48	2010	39,3 mkr	2010	900 tkr
2011	78	2011	65,5 mkr	2011	850 tkr
2012	80	2012	74,9 mkr	2012	- 1 900 tkr
2013	75	2013*	73,0 mkr	2013*	1 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Vi utför såväl nyinstallationer, service, förebyggande underhåll samt projektering och rådgivning.

Affärsidé

Vi vänder oss till såväl privatpersoner som industrier, fastighetsägare, byggföretag och offentlig sektor. Vårt samarbete med våra kunder ska bygga på långsiktigt och ömsesidigt förtroende. Vår verksamhet ska kännetecknas av kompetens, kunskande, kvalitet och omtanke.

Geografisk marknad

Östergötland.

Tillväxtutmaning

Kvalitets- och miljöcertifiering i höst, kompetensutveckla och få våra avdelningschefer att bli självgående, skapa en styrelse med externa och interna medlemmar som ett hjälpmedel i vår utveckling samt att sätta igång vår tre-årsplan med etablering i nya städer.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill med kunden i fokus utföra entreprenader i samverkan, där vi med vår erfarenhet och kompetens kan vara kundens kalkyl- och projekteringsavdelning.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått insikt och de rätta verktygen för att nå våra tillväxtmål.*

Produkter (varor/tjänster)

Webbtjänster – utbildningar, Inspectorera Online, utbildningar, skadedjurskontroll, livsmedelshygien, provtagning samt arbetsmiljö.

Affärsidé

Erbjuda enkla och professionella helhetslösningar inom hygien och skadedjurskontroll.

Geografisk marknad

Hela Sverige.

Tillväxtutmaning

Vi är ett tillväxtföretag och vi ska växa med minst 20 procent om året med lönsamhet.

Vad vi vill med företaget

” *Inspectorera ska vara ett tillväxtföretag och bidra till att skydda det värdefulla i människors liv.*



Importgatan 46
602 28 Norrköping
011-28 89 33
www.inspectorera.se

Huvudsaklig verksamhet: Inspectorera är ett tjänsteföretag som arbetar med livsmedelshygien och skadedjurskontroll.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	31	2010	28,8 mkr	2010	360 tkr
2011	36	2011	41,3 mkr	2011	1 200 tkr
2012	42	2012	47,2 mkr	2012	-145 tkr
2013	61	2013*	61,0 mkr	2013*	0 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Kompetensutveckling främst genom erfarenhetsutbyte med andra entreprenörer.*



Vasilios Zoupounidis, styrelseordförande och grundare av Sales Competence.



SALES
COMPETENCE

Kungsgatan 4A
591 30 Motala
0141-21 81 10
www.salescompetence.se

Huvudsaklig verksamhet: Vidaresäljer Telias tjänster och produkter främst till landets småföretagare via telefon .

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2013	27	2013*	50,0 mkr	2013*	2 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Telias alla tjänster såsom mobila tal- och internet-abonnemang, växlar etc. Hårdvara som smartphones, datorer, iPads etc.

Affärsidé

Att erbjuda landets småföretagare en kontaktperson gällande telekom.

Geografisk marknad

Hela Sverige.

Tillväxtutmaning

Attrahera, rekrytera och behålla kompetent personal.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska bli den självklara telekompartnern till landets företagare.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Möjligheten att sätta mig in i och fundera över andra företags tillväxtstrategier och mål.*

Produkter (varor/tjänster)

Undervattensfarkosterna V4, V8 M500, V8 L3000 och programvaran SpotOn.

Affärsidé

Utveckla och sälja världens bästa undervattensfarkoster för inspektion och lättare arbeten. Utveckla och sälja världens bästa programvara för rapportgenerering och dokumentation.

Geografisk marknad

Hela världen.

Tillväxtutmaning

Öka försäljningen.



*Claes Drougge,
vd och ägare.*



Örsätter Fabriken
597 91 Åtvidaberg
0120-128 00
www.ocean-modules.com

Huvudsaklig verksamhet:

Utveckling av undervattensfarkoster och programvaror.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	12	2010	23,0 mkr	2010	1 200 tkr
2011	15	2011	27,0 mkr	2011	1 300 tkr
2012	14	2012	33,0 mkr	2012	3 000 tkr
2013	14	2013*	35,0 mkr	2013*	5 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska växa till ett medelstort företag inom tre år.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått en större förståelse för tillväxtens dynamik och ett spännande nätverk med kontakter inom näringsliv och forskning.*



Box 284
601 04 Norrköping
011-44 00 520
www.johsjo.se

Huvudsaklig verksamhet: Industriella anläggningar och maskiner. Konstruktion och tillverkning av elanläggningar, automatik samt mekanik. Tryckkärl i rostfritt stål.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	66	2010	90,8 mkr	2010	3 250 tkr
2011	68	2011	88,5 mkr	2011	100 tkr
2012	73	2012	117,6 mkr	2012	7 350 tkr
2013	65	2013	130,2 mkr	2013	9 800 tkr

Jörgen Carlsson, vd för JohSjö System AB och Niklas Håkansson, vd för Elektromontage Installation AB.

Produkter (varor/tjänster)

El- och mekanikkonstruktion, programmering, tillverkning av apparatskåp och ställverk, tillverkning av system och tryckkärl i rostfritt stål, elinstallationer.

Affärsidé

Att hantera komplexa system och samordna olika teknikområden: "Våra gemensamma krafter förverkligar idéer".

Geografisk marknad

Sverige, Norden.

Tillväxtutmaning

Att leda och organisera en komplex organisation i tillväxt.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill etablera oss på en nivå där: 'inget uppdrag är för stort för vår kapacitet eller för litet för vår fulla uppmärksamhet'.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

”Vi har under resan skapat en stabilare plattform att bygga vidare på.

Produkter (varor/tjänster)

Buss- och taxitransporter.

Affärsidé

Bedriva småskalig persontrafik med storskaligt tänk.

Geografisk marknad

Östergötland och Närke.

Tillväxtutmaning

Rekrytera rätt personal för företaget, rätt kompetens. Våga avsätta tid för utveckling. Offentliga upphandlingar – kritiskt för företaget att kommuner väljer att upphandla trafik i stället för att bedriva den i egen regi.



Mats Johansson och Per Johansson, delägare och företagsledare.

Hällestå Bus

Sörskatevägen 39
610 12 Hällestad
Telefon: 0122-505 92
www.hallestabuss.se

Huvudsaklig verksamhet: Olika former av persontransporter: turistresor, företagsresor, linjetrafik, skolskjutsar, färdtjänst, taxi.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	25	2010	26,6 mkr	2010	2 000 tkr
2011	46	2011	45,2 mkr	2011	5 100 tkr
2012	33	2012	38,6 mkr	2012	2 000 tkr
2013	40	2013*	43,4 mkr	2013*	5 900 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

”Vi vill fortsätta utveckla företaget tillsammans med våra drivna medarbetare.”

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Tillgång till verktyg för analys och beslut, mycket bra konsulttimmar, nätverk med andra företagare.*



Jörgen Carlsson, styrelseledamot och Peter Rodriguez, vice vd.

Rotakorn

Bruksgatan 3
597 30 Atvidaberg
0120-846 00
www.rotakorn.se

Huvudsaklig verksamhet:

Distribution av elektronik komponenter

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	20	2010	43,1 mkr	2010	691 tkr
2011	21	2011	59,3 mkr	2011	1 016 tkr
2012	22	2012	48,3 mkr	2012	1 tkr
2013	15	2013*	50,0 mkr	2013*	1 500 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Elektronik komponenter så som halvledare, IC kretsar, minnen, processorer och dyligt. Att kunna erbjuda alternativa inköskanaler via vårt världsomspännande nätverk samt att kunna hjälpa våra kunder med att hitta och köpa obsoleta komponenter samt lösa deras akuta bristsituationer. Vi köper även tillbaka kunders överskott som sedan säljs på export över hela världen.

Affärsidé

Att genom kunskap och nära kundrelationer utveckla vår egen och därigenom våra kunders verksamhet.

Geografisk marknad

Global försäljning med egna kontor i Sverige, Finland, Polen, Kina och USA.

Tillväxtutmaning

Att växa med lönsamhet med bibehållen kontroll över kostnaderna.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill ha ett företag med lönsam tillväxt som är långsiktigt hållbar.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Tillväxtprogrammet har hjälpt oss att inse vikten av fokus och hårdmjuk styrning.*

Produkter (varor/tjänster)

Leveranser av kompletta smörjsystem, komponenter för automatiska och manuella smörjsystem samt utrustning för hantering av smörjmedel.

Affärsidé

Assalub utvecklar, tillverkar och marknadsför utrustning för rationell smörjautomation.

Geografisk marknad

Hela världen.

Tillväxtutmaning

Erövra marknadsandelar utomlands.



Box 240
597 26 Åtvidaberg
0120-358 40
www.assalub.com

Huvudsaklig verksamhet: Assalub utvecklar, tillverkar och marknadsför utrustning för rationell smörjautomation

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	36	2010	36,5 mkr	2010	2,9 tkr
2011	39	2011	41,5 mkr	2011	2,7 tkr
2012	39	2012	37,9 mkr	2012	0,2 tkr
2013	35	2013*	37,5 mkr	2013*	1,2 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Assalub ska växa lönsamt med världen.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

”*Ökad fokusering på försäljning och mer arbete i projektform – både internt och externt.*



ionbond

Svedengatan 2F
58273 Linköping
013-25 33 03
www.ionbond.se

Huvudsaklig verksamhet: Moderna ytförädlingstjänster för produktionsverktyg och komponenter.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	17	2010	23,1 mkr	2010	4 200 tkr
2011	17	2011	27,1 mkr	2011	4 900 tkr
2012	19	2012	29,3 mkr	2012	4 200 tkr
2013	20	2013*	31,1 mkr	2013*	6 100 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Företagets tjänster innefattar framför allt ytbeläggning av motor- och precisionskomponenter, spånskärande, stansande och klippande verktyg. Dekorativa tillämpningar samt medicinska instrument är andra aktuella affärsområden.

Affärsidé

Skapa ökad lönsamhet hos nordisk industri genom att erbjuda moderna ytförädlingstjänster för produktionsverktyg och komponenter.

Geografisk marknad

Norden.

Tillväxtutmaning

Tillväxt med finansiella restriktioner (ingår i internationell koncern).

Vad vi vill med företaget

”*Vi vill växa med tvåsiffriga procenttal varje år.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *En affärsplan samt en vision att arbeta med för att öka företagets effektivitet och konkurrenskraft.*

Produkter (varor/tjänster)

Åkeriverksamhet inom bygg och livsmedel, samt specialtransporter och precisionslyft.

Affärsidé

Mantorp Transport ska förstärka den idag redan ledande position vi har inom vårt segment baserat på punktliga leveranser, yrkesskicklighet och god service genom trevligt bemötande.

Geografisk marknad

Transporter över hela Sverige samt Norge, Danmark och Finland.

Tillväxtutmaning

Kontrollera tillväxten genom att balanserat ”gasa och bromsa” i befintliga och nya verksamheter.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska förstärka den idag redan ledande position vi har inom vårt segment baserat på punktliga leveranser, yrkesskicklighet och god service genom trevligt bemötande.*



Pia Andersson, vd och ägare.

mantorp
transport ab

Bruksvägen 3
595 95 Mjölby
0142-260 10
www.mantorptransport.se

Huvudsaklig verksamhet:

Åkeriverksamhet inom bygg och livsmedel.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	16	2010	25,5 mkr	2010	1 190 tkr
2011	18	2011	27,9 mkr	2011	1 085 tkr
2012	21	2012	31,5 mkr	2012	3 096 tkr
2013	23	2013*	34,0 mkr	2013*	1 600 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” Vi har fått en gemensam teori och terminologi för vårt tillväxtarbete.



Michael Bertilsson, vd, och Jonas Bergum, säljchef

SECTRA

Sectra Communications AB
Teknikringen 20
583 30 Linköping
013-23 52 00
www.sectra.com

Huvudsaklig verksamhet:

Utvecklar och säljer avlyssningssäker kommunikationsutrustning.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	55	2010	112,0 mkr	2010	17 000 tkr
2011	60	2011	99,0 mkr	2011	15 000 tkr
2012	65	2012	102,0 mkr	2012	15 000 tkr
2013	55	2013*	99,0 mkr	2013*	1 000 tkr

Produkter (varor/tjänster)

Avlyssningssäker kommunikationsutrustning.

Affärsidé

Vi levererar godkända och effektiva säkerhetslösningar till myndigheter, försvar och samhällskritiska funktioner i Europa,

Geografisk marknad

EU.

Tillväxtutmaning

Hitta nya kunder för våra produkter och kompetens.

Vad vi vill med företaget

” Vi vill hitta nya marknadssegment med snabbare tillväxt där vi kan kapitalisera på vårt starka varumärke och därmed balansera vårt beroende av säkerhetsmyndigheterna.

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Gett oss både bollplank, inspiration och ett nätverk av andra företag med liknande utmaningar.*

Produkter (varor/tjänster)

Programvarorna Visma Business, QlikView, ComFlow, Medius Flow, Mobigo Vi säljer ett brett sortiment av affärsstödande programvaror riktade mot medelstora företag och konsulttjänsterna för att få dom att fungera tillsammans.

Affärsidé

Vi väljer ut bra programvaror, ser till att dom fungerar tillsammans i kundens verksamhet och tar ansvar efter installationen.

Geografisk marknad

Hela Sverige.

Tillväxtutmaning

Hålla kunder och personal nöjda och motiverade och hålla en hög kvalitet på vår komplexa leverans.

Vad vi vill med företaget

” *Vårt mål är att ge våra kunder bästa möjliga IT-stöd för sin verksamhet och vara marknadsledare för vår målgrupp.*

*Känns dina IT-system lite vissna
– vi ser till att dom blomstrar!*



Före



Efter



Exsitec AB
Snickaregatan 40
582 26 Linköping
www.excitec.se

Huvudsaklig verksamhet: IT-system och konsulttjänster som förbättrar våra kunders verksamhet.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	26	2010	33,0 mkr	2010	2 800 tkr
2011	30	2011	35,0 mkr	2011	900 tkr
2012	47	2012	56,0 mkr	2012	-1 100 tkr
2013	60	2013*	72,0 mkr	2013*	4 500 tkr

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Fortsatt fördjupning!*



Lärande

Lindövågen 5 B
60228 Norrköping
011-19 42 00
www.larande.se

Huvusaklig verksamhet:

Fristående skolor

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	206	2010	175,0 mkr	2010	2 000 tkr
2011	253	2011	225,0 mkr	2011	5 000 tkr
2012	300	2012	285,0 mkr	2012	21 000 tkr
2013	355	2013*	350,0 mkr	2013*	15 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Utbildning.

Affärsidé

Att bedriva fristående skolor med fokus på framtiden.

Geografisk marknad

Sverige.

Tillväxtutmaning

Att vara steget före med bemanning och att "leda genom medarbetarna".

Vad vi vill med företaget

” *Att bygga Sveriges främsta friskolekoncern avseende kvalitet, varumärke, lönsamhet och tillväxt – ett föredöme inom skola.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Mycket inspiration och insikt i andras verklighet samt god feedback om vår egen verksamhet.* ”

Produkter (varor/tjänster)

Slipmaskin, dammsugare, diamantverktyg, diamant impregnerade städdynor för golvunderhåll till alla på marknaden förekommande städmaskiner.

Affärsidé

Att utveckla, tillverka samt sälja utrustning i toppsegmentet för professionell golvslipning och golvunderhåll. Målgrupper är golvägare, golventreprenörer samt distributionskanaler på en global marknad.

Geografisk marknad

Hela världen.

Tillväxtutmaning

Att prioritera rätt och vara fokuserad.



HTC 1500 iXT, en åkbar golvslipmaskin.



Klevvägen 7
614 92 Söderköping
0121-294 00
www.htc-floorsystems.com/sv

Huvudsaklig verksamhet: HTC utvecklar, tillverkar och säljer större golv slipmaskiner och diamantverktyg för golvproffs på den globala marknaden.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	175	2010	321,0 mkr	2010	30 000 tkr
2011	175	2011	337,0 mkr	2011	44 000 tkr
2012	175	2012	370,0 mkr	2012	56 000 tkr
2013	175	2013*	403,0 mkr	2013*	—

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill växa och hela tiden förbättra oss.* ”

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

”*Lära oss växa snabbare.*”



**NORD
FARM**

Surgatan
Box 631, 601 14 Norrköping
011-19 70 42
www.nordfarm.se

Huvudsaklig verksamhet: Importerar maskiner och redskap till jordbruk, skogsbruk och entreprenad verksamhet.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	26	2010	220,0 mkr	2010	10 000 tkr
2011	25	2011	190,7 mkr	2011	2 920 tkr
2012	24	2012	250,9 mkr	2012	14 334 tkr
2013	19	2013*	223,8 mkr	2013*	6 922 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Nordfarm förser de skandinaviska lant- och skogsbrukarna samt entreprenörerna med kostnadseffektiva maskiner och redskap så att de kan effektivisera sin produktion och öka sin lönsamhet.

Affärsidé

Nordfarm gör det möjligt genom att på ett personligt sätt förse utvalda maskinhandlare/kunder med ett marknadsledande sortiment, distribuerat med en effektiv logistik och hög servicenivå.

Geografisk marknad

Sverige, Norge och Danmark.

Tillväxtutmaning

Driva försäljningen med en tillväxt av företaget på minst 10 procent mer än marknaden över tiden.

Vad vi vill med företaget

”*Vi vill växa.*”

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *En mycket bra dialog med företag som ställs inför liknade problem. Vi har fått idéer och hjälpt varandra framåt på vår utvecklingsresa.*

Produkter (varor/tjänster)

Grävmaskiner, hjullastare, dumptrar samt bandtraktorer.

Affärsidé

Med engagemang, kunskap och erfarenhet erbjuda den bästa servicen, rätt maskin samt en god total ekonomi för kunderna.

Geografisk marknad

Sverige.

Tillväxtutmaning

Hitta rätt människor och nivå på en struktur är en utmaning.

Vad vi vill med företaget

” *Bygga ett starkt varumärke inom entreprenadmaskiner och vara ett givet alternativ för svenska entreprenörer.*



Anders Taléus, ekonomichef (CFO) och Fredrik Holmquist, vd och ägare.



Nyckelgatan 2-6
589 41 Linköping
013-16 30 00
www.maskinia.se

Huvudsaklig verksamhet: Vi säljer nya och begagnade entreprenadmaskiner samt utför service, säljer reservdelar och arbetar med uthyrning.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	20	2010	120,0 mkr	2010	6 100 tkr
2011	26	2011	186,0 mkr	2011	7 400 tkr
2012	32	2012	188,0 mkr	2012	6 400 tkr
2013	38	2013*	237,0 mkr	2013*	—

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *En tydlig framtidsposition utifrån fokuskunder, lönsamhet och värdegrunder. Vi har också har sett ut milstolpar för strategiska beslut och investeringar.*



GROUP

Diskettgatan 11B
583 35 Linköping
013-460 27 27
www.27m.se

Huvudsaklig verksamhet:

Ingenjörskunskap i digitala TV-medier

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	36	2010	21,0 mkr	2010	- 3 000 tkr
2011	24	2011	33,0 mkr	2011	3 000 tkr
2012	45	2012	36,0 mkr	2012	- 200 tkr
2013	53	2013*	50,0 mkr	2013*	1 300 tkr

*Budgeterat för 2013

Niclas Edoff, COO,
Lotta Schöld, Sales and
Marketing Director och
Peter Paunonen, COO

Produkter (varor/tjänster)

Integration och test.

Affärsidé

Systemintegration och teknisk konsultverksamhet för operatörer och kundutveckling för nästa generations TV-media.

Geografisk marknad

Europa.

Tillväxtutmaning

Geografisk breddning, besöka nya (och gamla kunder) över hela världen, produktifiering samt att växa med eget kapital.

Vad vi vill med företaget

” *Genom att förenkla teknik, säkerställa kvalitet och tillhandahålla kompetens skapar vi en bättre användarupplevelse.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Genom framtidsföretag ser man att det finns möjligheter till råd och stöd från olika håll.*

Produkter (varor/tjänster)

Byggföretag som producerar villor i egna lokaler under eget varumärke. Samarbetar med ett flertal svenska fönstertillverkare och byter därigenom mer än 5 000 fönster var år, i huvudsak till fastighetsägare och bostadsrättsföreningar.

Geografisk marknad

Mellansverige om än med betoning på Östergötland.

Tillväxtutmaning

Utmaningen består till stor del av att finna kompetent personal att rekrytera.



 **UTSIKTS
BYGGARNA**

Bruksvägen 3
595 95 Mjölby
0142-67 00 99
www.utsiktsbyggarna.se

Huvudsaklig verksamhet: Byggföretag som producerar villor i egna lokaler under eget varumärke.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	23	2010	25,4 mkr	2010	1 625 tkr
2011	23	2011	24,8 mkr	2011	-470 tkr
2012	22	2012	24,0 mkr	2012	- tkr
2013	18	2013*	20,0 mkr	2013*	1 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Utsiktsbyggarna överträffar kundens förväntningar.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

”*Träffat en himla massa trevliga människor med liknande problemställningar trots olika branscher.*”



Victor Carlsson, vd och ägare.

bröderna carlsson ab

Vintergatan 12
Box 5021, 591 05 Motala
0141-22 88 40
www.vbrc.se

Huvudsaklig verksamhet: Kontraktstillverkning, legobearbetning, tillverkning av formverktyg och reparationer av verktyg.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	15	2010	14,5 mkr	2010	-1 200 tkr
2011	16	2011	25,4 mkr	2011	700 tkr
2012	16	2012	31,0 mkr	2012	2 100 tkr
2013	16	2013*	26,0 mkr	2013*	0 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Kontraktstillverkning, legobearbetning, tillverkning av formverktyg samt trading, service, underhåll och reparationer av verktyg.

Affärsidé

Genom legotillverkning och skärande bearbetning skapa trygghet i affärer för krävande industrikunder.

Geografisk marknad

Sverige, vision om att ha exportkunder inom fem år.

Tillväxtutmaning

Att med en liten och flexibel organisation kunna vara en pålitlig partner till stora och små företag.

Vad vi vill med företaget

”*Öka omsättning och resultat med bibehållet antal anställda med ökad marknadsandel (flerkunder).*”

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Tillväxtprogrammet har inneburit nyttigt erfarenhetsutbyte och utbildning.*

Produkter (varor/tjänster)

Miljövänliga tonerkassetter och bläckpatroner.

Affärsidé

The Greener Choice.

Geografisk marknad

Norden.

Tillväxtutmaning

Att som verkställande direktör gå från att vara operativ i det dagliga arbetet till att vara visionär.

Vad vi vill med företaget

” *Greenman ska vara det självklara valet för alla återförsäljare av kontorsprodukter. Vi står för kvalitet, kundservice och miljö. Greenman är dessutom ny-tänkande och leder utvecklingen.*



Jörgen Wonisch, vd, grundare och ägare.

Greenman
— The Greener Choice —

Svärmaregatan 1
603 61 Norrköping
011-18 02 22
www.greenman.se

Huvudsaklig verksamhet: Distributör av miljövänliga tonerkassetter och bläckpatroner.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	16	2010	52,1 mkr	2010	10 698 tkr
2011	23	2011	49,6 mkr	2011	3 467 tkr
2012	18	2012	46,4 mkr	2012	3 855 tkr
2013	—	2013	—	2013	—

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått bekräftelse på vad vi gör bra men framför allt fått insikt i och råd om vad vi kan bli bättre på.*



Jonas Dahlström, marknadsansvarig, delägare, och Ingemar Lorin, vd, delägare



Flemma
590 78 Vreta Kloster
013-602 00
www.actil.se

Huvudsaklig verksamhet:

Utveckling och tillverkning av elektriska truckar.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	20	2010	30,1 mkr	2010	1 900 tkr
2011	24	2011	40,1 mkr	2011	3 118 tkr
2012	27	2012	47,5 mkr	2012	4 672 tkr
2013*	-	2013	- mkr	2013	- tkr

Produkter (varor/tjänster)

Utveckling och tillverkning av elektriska truckar.

Geografisk marknad

Främst Sverige och Europa.

Tillväxtutmaning

Att skapa försäljningsvolym.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill skapa tillväxt.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Insikten av att 'döda' gamla sanningar.
Samt vikten av att våga.*

Produkter (varor/tjänster)

En av regionens ledande leverantörer av produkter, tjänster och finansiering av kontorsmaskins- och dokumenthanteringslösningar.

Affärsidé

Att med hög personlig service och kompetens bidra till våra kunders framgång.

Geografisk marknad

Östergötland.

Tillväxtutmaning

Geografiska begränsningar inom kontrakterade fabrikat.



Erik Ringkvist (vice vd) och Krister Nord (vd).

KONTORX

Roxviksgatan 14
581 13 Linköping
013-474 26 00
www.kontor-x.se

Huvudsaklig verksamhet:

Försäljning och service av kontorsteknik i framkant

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	13	2010	21,0 mkr	2010	744 tkr
2011	14	2011	24,0 mkr	2011	688 tkr
2012	16	2012	29,0 mkr	2012	1 263 tkr
2013	19	2013*	33,0 mkr	2013*	1 600 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill växa med
våra kunder.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Gett oss perspektiv på olika sätt att driva företag samt en genomlysning om var vi är och vart vi ska.*



Bengt Hellerstedt, platschef i Åtvidaberg, och Eric Östlund, vd.



Box 229, 597 25 Åtvidaberg
0120-854 00
www.polyamp.com

Huvudsaklig verksamhet: Utveckling och tillverkning av DC/DC omvandlare för en internationell marknad via distributörer. Försäljning av strömförsörjningsprodukter på svenska marknaden samt tillverkning av elektroniksystem för vår marinmilitära verksamhet.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	32	2010	35,5 mkr	2010	-200 tkr
2011	32	2011	28,3 mkr	2011	-2 900 tkr
2012	32	2012	40,0 mkr	2012	-3500 tkr
2013	28	2013*	41,0 mkr	2013*	0 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Polyamp Power Division i Åtvidaberg är specialiserade på strömförsörjningsprodukter med egen utveckling och tillverkning av DC/DC-omvandlare. Polyamp Systems Division i Sollentuna är specialiserade inom design och tillverkning av system för mätning och kompensation av elektromagnetiska signaturer för internationella marinstridskrafter.

Affärsidé

Polyamp är världsledande på system för elektromagnetiska signaturer på fartyg och ubåtar samt utvecklar och tillverkar strömförsörjningskomponenter och system för kunder med höga krav inom industri försvarssektorn.

Geografisk marknad

Hela världen.

Tillväxtutmaning

Dynamisera försäljningen och utvecklingen av DC/DC omvandlare på export så att vi klarar generationsväxlingen i företaget.

Vad vi vill med företaget

” *Växa så att vi klarar generationsväxling så att företaget kan utvecklas sig i ytterligare 50 år.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har lärt oss att fokusera på det vi är bra på samt att våga säga nej till affärer.*

Produkter (varor/tjänster)

Entreprenader och servicearbeten inom teknisk isolering med industrin samt rör och ventilationsföretag som vår kundgrupp.

Affärsidé

Att utföra jobben inom utsatt tid och leverera det vi har lovat.

Geografisk marknad

Östergötland, Stockholm och Södermanland samt att vi följer kund inom hela Sverige.

Tillväxtutmaning

Att behålla känslan och lojaliteten bland våra anställda i den snabba och starka tillväxttakten.

Vad vi vill med företaget

” *Att vara ett av de ledande företagen inom teknisk isolering.*



Peter Foogel mitt i isoleringsarbetet.



Vinkelgatan 29
600 12 Norrköping
011-23 99 11
www.öpe.se

Huvudsaklig verksamhet: Entreprenader och servicearbeten inom teknisk isolering.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	29	2010	32,0 mkr	2010	840 tkr
2011	45	2011	48,0 mkr	2011	920 tkr
2012	48	2012	62,0 mkr	2012	1 100 tkr
2013	51	2013*	70,0 mkr	2013*	1 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Nya erfarenheter genom de kontakter och företagsbesök vi genomfört inom gruppen.*



BRODDSON
MOTALA - SWEDEN

Ringstravägen 3
591 37 Motala
0141-216000
www.broddson.se

Huvudsaklig verksamhet:

Tillverkning och försäljning av sopmaskiner.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	13	2010	39,0 mkr	2010	1 100 tkr
2011	13	2011	57,0 mkr	2011	2 600 tkr
2012	17	2012	61,0 mkr	2012	2 700 tkr
2013	19	2013*	63,0 mkr	2013*	2 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Bogserande sopmaskiner, sugande sopmaskiner, sopvalsar och ogräsborstar.

Affärsidé

Vi ska vara marknadsledande på bogserande elevatorsopmaskiner och överträffa marknadens förväntningar på eftermarknaden.

Geografisk marknad

Sverige, Norge, Danmark, Ryssland, Saudiarabien, Egypten, Kuwait och Dubai.

Tillväxtutmaning

Vår absolut största tillväxtutmaning är att komma igång på nya internationella marknader.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill lyfta vårt företag genom en utveckling på den internationella marknaden. Genom det kan vi bli det trygga, stabila och uppskattade företaget som vi har en vision om.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Tillväxtprogrammet har breddat och bekräftat vår syn på hur vi vill driva och utveckla vårt företag.*

Produkter (varor/tjänster)

Superabsorberande mattor för operationsrum, superabsorberande sårvårdsprodukter, superabsorbenter för livsmedelsindustri.

Affärsidé

Att tillverka högabsorberande produkter med unika egenskaper för sårvård och operationsrum.

Geografisk marknad

Skandinavien, Holland, Belgien, England, Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, Österrike, Kroatien, Australien, Nya Zeeland, Malaysia m.fl.

Tillväxtutmaning

Att bli den ledande och mest efterfrågade leverantören av unika högabsorberande sårvårdsprodukter för de stora globala aktörerna inom sårvård

Vad vi vill med företaget

” *Absorbest ska framstå som det första valet om man behöver produktion och utvecklingskompetens inom medicinsk teknik för sårvård och operationsrumsprodukter.*



Renrumsproduktion för sterila produkter.



Klintvägen 1
590 39 Kisa
0494-699950
www.absorbest.se

Huvudsaklig verksamhet: Vi utvecklar, producerar och marknadsför produkter baserat på superabsorbentteknologi för sjukvårds- och livsmedelssektorn

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	17	2010	37,4 mkr	2010	4 868 tkr
2011	23	2011	45,4 mkr	2011	7 726 tkr
2012	29	2012	54,9 mkr	2012	6 590 tkr
2013	26	2013*	52,0 mkr	2013*	6 200 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Ett mycket bra forum med högt i tak där man har kunnat bolla idéer kring företagande.*



STÅTHÖGA MATEKNIK

Tennngatan 6
602 23 Norrköping
011-31 49 50
www.stathoga.se

Huvudsaklig verksamhet: Försäljning av produkter och utförande av tjänster i form av plåt-/balkkonstruktioner, service och uppgradering av utrustning till den industriella underhållsmarknaden.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	18	2010	34,0 mkr	2010	1 432 tkr
2011	36	2011	53,0 mkr	2011	5 957 tkr
2012	39	2012	59,0 mkr	2012	6 008 tkr
2013	42	2013*	61,0 mkr	2013*	6 100 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Avtättningsprodukter, kompositer, tekniska produkter, renovering/uppgradering av roterande utrustning, kompositbeläggning, balansering, laseruppriktning, vibrationsmätning, maskinbearbetning, licenssvetsning, svets och smide, plåtarbeten, mekaniska arbeten och reservdelstillverkning.

Affärsidé

Att vara en stark och flexibel servicepartner till industrin samt att erbjuda uppgradering av ny och befintlig utrustning med avseende på läckage, korrosion, slitage, erosion och kemikalieangrepp.

Geografisk marknad

Vi arbetar geografiskt främst i Sverige inom Östergötland, Södermanland, Småland, Öland, Gotland, Västmanland, Dalarna, Gästrikland och Hälsingland.

Tillväxtutmaning

Bygga en väl fungerande organisation som med ett konkurrenskraftigt erbjudande kan underlätta i våra kunders utveckling.

Vad vi vill med företaget

” *Lösa utmaningar, stora som små, med god sammanhållning och alltid med kunden i fokus.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” Bra förutsättningar för fortsatt expansion tack vare ett målinriktat program med intressanta ämnen och föreläsare – och samverkan med andra tillväxtföretag.

Produkter (varor/tjänster)

Försäljning av flytande och fasta kemikalier till bland annat industri, kommun/landsting och färggrossister. Utbildning och tjänster för kemikaliehantering, avfallshantering samt transport av farligt gods.

Affärsidé

Vår affärsidé är att försälja och distribuera kemikalier till industri och konsumentgrossister inom Skandinavien.

Geografisk marknad

Huvudsaklig marknad är Sverige. Distribution sker med egna lastbilar till kunder genom schemalagda körturer.

Tillväxtutmaning

Ökad omsättning ska ske genom fokuserad nyförsäljning till nya kunder och nya marknader.

Vad vi vill med företaget

” Vi ska vara ledande inom industri-och konsumentkemikalier i Skandinavien både genom väl fungerande distribution och tillhandahållen kompetens.



Swed Handling
CHEMICALS

Hanolmsvägen 34, Box 21
601 02 Norrköping
011-24 84 84
www.swedhandling.com

Huvudsaklig verksamhet:

Försäljning & distribution av industrikemikalier.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	47	2010	180,0 mkr	2010	13 600 tkr
2011	51	2011	200,0 mkr	2011	7 400 tkr
2012	53	2012	200,0 mkr	2012	6 700 tkr
2013	55	2013*	210,0 mkr	2013*	11 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Satt fingret på vad vi behöver utveckla inom Ellipsen.
Att inte utvecklas är att påbörja sin avveckling.*



Kvarteret Gångjärnet, nyproducerat äldreboende med 60 lägenheter. Kunden, Kärnhems Magnus Johansson säger: "När man genomför ett sådant här stort arbete är det viktigt med fullt förtroende mellan parterna och att alla kan lita på varandra. Det har fungerat väldigt bra med Ellipsen och vi är mycket nöjda".



Fjärilsgatan 47
603 61 Norrköping
011-10 81 00
www.ellipsenbygg.se

Huvudsaklig verksamhet:
Byggtjänster i Östergötland.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	38	2010	73,0 mkr	2010	1 000 tkr
2011	57	2011	141,0 mkr	2011	1 500 tkr
2012	49	2012	126,0 mkr	2012	1 400 tkr
2013	52	2013*	125,0 mkr	2013*	1 000 tkr

Produkter (varor/tjänster)

Nyproduktion, ombyggnation och renovering av hus.

Affärsidé

Ellipsen ska genom ett kundnära arbete med fokus på projektledning och ordning och redan vara det naturliga valet för professionella inköpare av bygg tjänster i regionen.

Geografisk marknad

Östergötland.

Tillväxtutmaning

Att växa med lönsamhet i en volymorienterad lågmarginalmarknad.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska vara det naturliga
valet för köpare av bygg-
tjänster i regionen.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått nya kunskaper, ett nytt nätverk, lärt oss att våga – dessutom har vi haft väldigt kul.*

Produkter (varor/tjänster)

Nordens största producent och lagerhållare av kalldragen stång och för-komponenter för skärande bearbetning.

Affärsidé

- med minsta möjliga miljöpåverkan kostnadseffektivt producera, utveckla, marknadsföra och sälja kalldraget stål
- producera kringtjänster i form av vidareförädling och kvalitetshöjande behandlingar
- vara marknadsledande i Norden och växa på utomnordiska närmärnader.

Geografisk marknad

Norra Europa.

Tillväxtutmaning

Att med en hög marknadsandel växa på en krympande marknad samtidigt som konkurrensen hårdnar på grund av en svag svensk valuta.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska vara företaget där samarbetet mellan kreativa medarbetare skapar hållbara mervärden för våra kunder och ägare!*



Hans Nycander, teknik- och produktionschef, Stefan Åsberg, försäljningschef, Mikael Nissle, vd, Mattias Karlsson, logistik- och datachef, Karin Palm, ekonomichef, Lolita Ericsson, personalchef, Maria Sjöberg, kvalitets- och miljöchef.

BOXHOLM STÅL

Providing special steel solutions



Nordenstens väg 2
Box 1, 590 10 Boxholm
0142-551 00
www.bxs.se

Huvudsaklig verksamhet:

Nordens största producent och lagerhållare av kalldragen stång.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	59	2010	291,0 mkr	2010	23 800 tkr
2011	61	2011	352,0 mkr	2011	19 850 tkr
2012	59	2012	277,0 mkr	2012	8 000 tkr
2013	57	2013*	240,0 mkr	2013*	11 500 tkr

*Prognos för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Har givit oss rikligt med tillfällen att stanna upp, ta tid och reflektera över vad vi gör, vart vi går och att ifrågasätta det som vi bara tagit för givet.*



Shimanos nya Nordenkontor i Köpenhamn.

green lite
interior solutions

Västra Bravikenvägen 1 A , Box 235
601 04 Norrköping
011-23 08 80
www.green-lite.se

Huvudsaklig verksamhet: Utvecklar och tillverkar miljösamma lösningar för produktexponering.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2011	12	2011	12,9 mkr	2011	—
2012	16	2011	15,6 mkr	2011	-2 900 tkr
2013	19	2013*	23,0 mkr	2013	-1 600 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Produktexponeringar och shop-in-shop-lösningar i unika pappersbaserade material.

Affärsidé

Vi ska proaktivt och med stort engagemang tillsammans med kunden ta fram effektiva, flexibla och attraktiva marknadsplatser som ger en förenklad logistisk och bidrar till ett hållbart samhälle.

Geografisk marknad

Norden, Nederländerna och Spanien.

Tillväxtutmaning

Att gå från utvecklingsbolag med "hands on" till industriell produktion.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska föra ut det nya miljösmarta konceptet för framtidens butiksinredning på den globala marknaden.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vår största vinning är det arbete vi har lagt ner på att sätta våra värderingar och grundstenar.*

Produkter (varor/tjänster)

Tillhandahålla mekaniska artiklar till industrin.

Affärsidé

Vi ska med hög kompetens lösa våra kunders behov av tillverkning av mekaniska komponenter från prototyp till serier upp till 10 000 enheter.

Geografisk marknad

Hela Sverige samt Norge, Polen.

Tillväxtutmaning

Vår tillväxtutmaning är att marknadsföra oss.



MINEC PRODUKTION AB

Örsätter Industrigallerian
597 91 Åtvidaberg
Telefon: 0120-359 30
www.minecproduktion.com

Huvudsaklig verksamhet:

Allt inom skärande bearbetning och svetsning

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	22	2010	23,5 mkr	2010	846 tkr
2011	26	2011	26,5 mkr	2011	869 tkr
2012	28	2012	26,2 mkr	2012	1 249 tkr
2013	28	2013*	28,5 mkr	2013*	1 500 tkr

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill vara ett växande och välmående företag.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Målsättningen har varit att öka professionaliteten i det vi utför genom att lära av andra.*



Carbex

Kvarnbacksvägen 12
592 41 Vadstena
0143 294 40
www.carbex.se

Huvudsaklig verksamhet:

Carbex är Nordens största tillverkare av elborstar.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	26	2010	107,0 mkr	2010	27 000 tkr
2011	26	2011	137,0 mkr	2011	26 000 tkr
2012	28	2012	190,0 mkr	2012	28 000 tkr
2013	28	2013*	175,0 mkr	2013*	28 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Elborstar och system för elborstar.

Affärsidé

Att genom teknisk kompetens utveckla våra produkter tillsammans med kunderna för att vara energi- och kostnadseffektiva.

Geografisk marknad

Hela världen.

Tillväxtutmaning

Att genom teknisk kompetens bryta in på en etablerad marknad som är dominerad av tre stora aktörer.

Vad vi vill med företaget

” *Carbex ska vara den världsledande tillverkaren av elborstar för högteknologiska applikationer.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått bra erfarenhetsutbyte och många bra tips att tänka på!*

Produkter (varor/tjänster)

Tidningar, tidskrifter, kontorstrycksaker, manualer, enkäter etc. Allt går att beställa via webben.

Affärsidé

För företag i Sverige med kommunikationsbehov erbjuder vi säker leverans så budskapet når fram.

Tillväxtutmaning

Att fortsätta att utvecklas och att växa i en bransch där det är negativ tillväxt.

Vad vi vill med företaget

” *Fortsätta att driva familjeföretaget vidare i ytterligare generationer och fortsätta skapa en trivsamt miljö för våra medarbetare.*



Magnus Ringqvist och Fille Ringqvist, Tellogruppen.

TELLO  **GRUPPEN**
DIGITAL & OFFSETTRYCK

Harsbygatan 4
614 31 Söderköping
0121-130 20
www.tellogruppen.se

Huvudsaklig verksamhet:
Offset- och digitaltryck.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	19	2010	31,7 mkr	2010	1 031 tkr
2011	22	2011	39,0 mkr	2011	2 181 tkr
2012	20	2012	36,0 mkr	2012	1 135 tkr
2013	22	2013*	44,0 mkr	2013*	4 000 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Det största bidraget är den möjlighet till reflektion och perspektiv som projektet skapar.* ”



Agamas monter på branschmässan IBC i Amsterdam i september 2013.

Agama
TECHNOLOGIES

Kungsgatan 28
Box 602, 581 07 LINKÖPING
013-24 03 30
www.agama.tv

Huvudsaklig verksamhet: Agama tar idag positionen som kvalitetssekringsexpert och stödjer därmed TV- och streaming-videooperatörer att få 100 procent insikt i sin videotjänsteleverans.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	14	2010	33,7 mkr	2010	17 000 tkr
2011	19	2011	36,7 mkr	2011	15 200 tkr
2012	26	2012	38,5 mkr	2012	10 400 tkr
2013	30	2013	—	2013	—

Produkter (varor/tjänster)

Egenutvecklade och heltäckande systemlösningar för att säkerställa videotjänsters leveransskvalitet.

Affärsidé

Stödja TV- och videooperatörer att växa snabbt, lönsamt och med rätt tjänstekvalitet genom att erbjuda mjukvaruprodukter och tjänster inom kvalitetssäkring och operationell transparens.

Geografisk marknad

Hela världen, men med starkt marknadsfokus i Europa.

Tillväxtutmaning

Den ständiga anpassningen till de nya förutsättningar snabb tillväxt på föränderliga marknader innebär.

Vad vi vill med företaget

” *Skapa en världsledande leverantör av produkter och tjänster som hjälper TV- och streaming-videooperatörer att växa snabbt, lönsamt och med rätt tjänstekvalitet.* ”

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Dela med oss av erfarenheter och samtidigt få idéer, tankar som driver våra processer framåt.*

Produkter (varor/tjänster)

IT-drift i egna drifthallar eller externt hos kunder.

Affärsidé

Exeo ska med IT som verktyg skapa förutsättningar för våra kunders affärsutveckling.

Geografisk marknad

Regionalt och nationellt.

Tillväxtutmaning

Att skapa processer och ledning som förutsättning att kunna växa enligt målen.

Vad vi vill med företaget

” *Utveckla företaget och förbli en kunskapsintensiv it-partner till stora och små kunder i vår närhet och växa dynamiskt.*



exeo

Södra Allén 17
Box 43, 591 21 Motala
0141-486 00
www.exeo.se

Huvudsaklig verksamhet:

Konsultation, utveckling och produktförsäljning inom IT.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	19	2010	21,8 mkr	2010	1 100 tkr
2011	21	2011	28,1 mkr	2011	1 600 tkr
2012	24	2012	33,2 mkr	2012	1 600 tkr
2013	29	2013	—	2013	—

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Ett nätverk med kollegor samt en insikt och en hel del tips om att vi är på rätt väg.*



VIMAB
LEDANDE VENTILSERVICE

Björnvägen 6
Box 279, 591 23 Motala
0141-23 77 50
www.vimab.se

Huvudsaklig verksamhet:
Service och reparation av processarmatur för industriföretag.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	71	2010	65,3 mkr	2010	7 300 tkr
2011	96	2011	81,6 mkr	2011	4 400 tkr
2012	75	2012	76,3 mkr	2012	-3 100 tkr
2013	80	2013*	90,0 mkr	2013*	6 500 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Ventilservicetjänster, konsultationer om och kring ventilservice, energieffektivisering m.m.

Affärsidé

Vimab ska med hög kunskap, kvalitet och tillgänglighet serva och förbättra alla typer av processventiler samt tillhörande utrustningar

Geografisk marknad

Hela Sverige med filialer i Söderhamn, Stockholm, Pers-
torp och Stenungsund, samt huvudkontor i Motala.

Tillväxtutmaning

Omsätta € 15 miljoner 2015.

Vad vi vill med företaget

” *Bli det ledande ventilservice-
företaget i Skandinavien –
vi vill vara företaget som ser till
lösningar på våra kunders problem.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Bäst för oss har varit erfarenhetsutbytet med andra företagsledare i samma situation.*

Produkter (varor/tjänster)

GT El utför elinstallationer i alla typer av fastigheter inom hela spännvidden från svagström till starkström. Vår position är framför allt de mer tekniskt avancerade projekten.

Affärsidé

Att leverera rätt teknisk lösning anpassad till kundens behov, förutsättningar och verksamhet.

Geografisk marknad

Östergötland med tyngdpunkt på Linköping och Norrköping.

Tillväxtutmaning

Att fortsätta förbättra vår lönsamhet i samband med ökad tillväxt.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill fortsätta ha nöjda kunder.*



gtel
sverige **ab**

Gelbjutargatan 2
582 54 Linköping
013-465 11 90
www.gt.el.se

Huvudsaklig verksamhet:

Utför elinstallationer.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	19	2010	7,0 mkr	2010	70 tkr
2011	21	2011	11,5 mkr	2011	115 tkr
2012	24	2012	14,0 mkr	2012	140 tkr
2013	29	2013*	21,4 mkr	2013*	856 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Insikten om att de möjligheter och utmaningar vi står inför ofta är oberoende av vilken bransch vi verkar i.*



Fredrik Sjöstedt, Styrelseordförande och grundare.



Datalinjen 5
583 30 Linköping
013-465 90 70
www.elits.se

Huvudsaklig verksamhet: Managerade tjänster, paketerade IT-tjänster och konsulttjänster.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	28	2010	28,8 mkr	2010	6 333 tkr
2011	54	2011	53,9 mkr	2011	13 413 tkr
2012	82	2012	80,1 mkr	2012	15 602 tkr
2013	115	2013*	105,0 mkr	2013*	17 850 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Vår verksamhet är organiserad i tre affärsområden: managerade tjänster, paketerade IT-tjänster och konsulttjänster.

Affärsidé

Vi erbjuder rådgivning, planering, drift, underhåll och support av små och stora IT-miljöer, genom projekt och eller outsourcade funktioner. Helt enkelt genom långsiktigt partnerskap förbättra våra kunders verksamhet med den senaste informationstekniken.

Geografisk marknad

Europa, Nordamerika och Asien.

Tillväxtutmaning

En av många utmaningar i tillväxt är att behålla vår kultur och känslan av att vara ett familjärt företag, trots att vi snart är 100 medarbetare.

Vad vi vill med företaget

” *Att bygga ett företag med stark kultur, helt inriktat på våra mål att ha de nöjdaste kunderna och medarbetarna på marknaden.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har precis löst ut en delägare och håller på att sätta en ny ledningsgrupp med nya mål.*

Produkter (varor/tjänster)

Majonnässallader, färdigmat, kokta skalade ägg, soppor, såser, kokta pastaprodukter.

Affärsidé

Vi ska vara bäst på att tillverka innovativ mat för snabb tillredning som sätter guldkant på tillvaron.

Geografisk marknad

Sverige.

Tillväxtutmaning

Hur stor tillväxt klarar den nuvarande produktionsanläggningen av? Måste vi etablera flera produktionsanläggningar på andra orter?

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill årligen öka med 25-30 procent och bli en av de betydande livsmedelstillverkarna i Sverige.*



Turbinvägen 18
591 61 Motala
0141-22 32 30
www.brodernafranzén.se

Huvusaklig verksamhet:
Livsmedelstillverkning.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	18	2010	48,0 mkr	2010	1 000 tkr
2011	20	2011	47,0 mkr	2011	-1 200 tkr
2012	37	2012	62,0 mkr	2012	4 600 tkr
2013	45	2013*	88,0 mkr	2013*	3 800 tkr

*Budgeterat för 2013

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Nya utmaningar för att ta oss vidare i utvecklingen från lilla entreprenörsföretaget till ett lite större bolag.*



 **Städarna**
Sverige AB

Stohagsgatan 14
602 28 Norrköping
0771-48 04 80
www.städarna.se

Huvudsaklig verksamhet:

Städning till privatpersoner.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	13	2010	3,2 mkr	2010	412 tkr
2011	33	2011	16,1 mkr	2011	246 tkr
2012	46	2012	21,2 mkr	2012	1 031 tkr
2013	55	2013*	25,0 mkr	2013*	1 200 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Löpande hemstädning, fönsterputs, flyttstädningar, företagsstädning.

Affärsidé

Att leverera en städtjänst i världsklass genom att lyfta den enskilda medarbetaren och dess relation till sina kunder.

Geografisk marknad

Norrköping, Linköping och Nyköping.

Tillväxtutmaning

Att ha hög tillväxt på orter där inte företagsledarna själva kan vara närvarande.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska bli bäst i Sverige på hemstädning.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Nätverksbyggande med andra företag inom gruppen har utvecklat synen på möjligheter vid tillväxt.*

Produkter (varor/tjänster)

Byggverksamhet.

Affärsidé

Stångebro Bygg AB är ett byggentreprenadföretag vars främsta målsättning är total öppenhet och ärlighet i alla led av byggprocessen. Vårt samverkanskoncept med motiverade och engagerade medarbetare, kombinerat med gedigen yrkesskicklighet ska göra att kunden känner trygghet i våra åtaganden.

Geografisk marknad

Ostergötland – med 95 procent av verksamheten i Linköpings kommun.

Tillväxtutmaning

Med fortsatt utvecklande av samverkanskonceptet vill vi hitta nya marknader och knyta starka band med alla våra befintliga och nya kunder utan att risktagande.

Vad vi vill med företaget

” *Vi ska utvecklas som företag för att kunna svara mot befintliga och nya kunders behov av en samverkanspartner.*



Gottorpsgatan 49
582 73 Linköping
013-14 20 60
www.stangebrobygg.se

Huvudsaklig verksamhet: Byggverksamhet inom ROT (renovering- om- och tillbyggnad) lokalanpassningar och nyproduktion.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	25	2010	86,5 mkr	2010	4 797 tkr
2011	26	2011	58,0 mkr	2011	1 602 tkr
2012	26	2012	122,0 mkr	2012	7 000 tkr
2013	—	2013	—	2013	—

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått ett inspirerande nätverk kombinerat med intressanta föreläsningar.*



Inplastor – tryckning och bearbetning av plast sedan 1957.



Medevivägen 81
Box 922, 591 29 Motala
0141-22 43 00
www.inplastor.se

Huvudsaklig verksamhet:

Tryckning och bearbetning av plast.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	26	2010	43,4 mkr	2010	5 800 tkr
2011	26	2011	41,3 mkr	2011	5 400 tkr
2012	25	2012	40,7 mkr	2012	5 300 tkr
2013	25	2013*	42,0 mkr	2013*	5 300 tkr

*Budgeterat för 2013

Produkter (varor/tjänster)

Reklammaterial, kort och industriprodukter.

Affärsidé

Vi ska med våra grafiska produkter och tjänster samt med ett professionellt agerande stärka våra kunders relationer.

Geografisk marknad

Huvudsakligen Sverige, dock går flera produkter på export via våra kunder.

Tillväxtutmaning

Vår utmaning ligger i att hitta rätt med vår etablering i Norge – rätt person och ett väl fungerande upplägg där vi och vår representant kan växa tillsammans.

Vad vi vill med företaget

” *Vi vill öka omsättning och lönsamhet genom att växa geografiskt. Första delmålet är att återta Norge som en stark marknad.*

Vad vi har fått ut av Tillväxtprogrammet

” *Vi har fått ta del av mycket bra föreläsare och inte minst fått ta del av andra företags utmaningar.*

Produkter (varor/tjänster)

Gym och friskvård där vi erbjuder medlemskap, personlig träning och behandlingar.

Affärsidé

Vi erbjuder tjänster inom friskvård och träning till kunder som kräver det lilla extra genom att erbjuda bästa service, utbud och tillgänglighet i generösa lokaler.

Geografisk marknad

Norrköping och Katrineholm.

Tillväxtutmaning

Det är mycket på likviditeten att växa.

Vad vi vill med företaget

” *Växa organiskt samt få ledande personer och organisation att arbeta självständigt. På ett bra sätt lyckas förmedla företagskulturen till alla anställda och att de sedan klarar att bära den vidare.*



WorldClass®

Euroclub I Norrköping AB
Sankt Persgatan 19
602 33 Norrköping
011-13 55 23
www.worldclass.se

Huvusaklig verksamhet:

Gym och friskvård.

Antal anställda:		Omsättning:		Resultat:	
2010	8	2010	8,2 mkr	2010	1 638 tkr
2011	8	2011	8,7 mkr	2011	526 tkr
2012	15	2012	14,0 mkr	2012	-500 tkr
2013	19	2013*	20,0 mkr	2013*	100 tkr

*Budgeterat för 2013

KONSULTERNAS RÅD TILL FÖRETAGARNA

Konsulter som har medverkat i projektet Framtidsföretag: Lars Diethelm och Michael Engström, Ahrens Rapid Growth; Lars-Göran Larsson och Jörgen Eriksson, Bearing Consulting; Kristina Swenningsson, Crearum; Sven Ehn, Kvadrat; Magnus Pettersson och Markku Kanala, Unik Resurs; Lars Johansson, Programkonsult; Magnus Holmström, Linköpings universitet; Staffan Brege, Linköpings universitet.

Våga fokusera – och våga växa!

» Det har varit fantastisk roligt att arbeta med Framtidsföretag. Vi brinner för tillväxt och de företag som valde att satsa på projektet gjorde ju det för att de också gör det. De vill ju alla växa. Det har varit mycket spännande att se dem utvecklas under programmet och mycket givande att få genomföra projekt med ett stort antal av dem.

» Den svåraste utmaningen när det kommer till företagets tillväxt är att skapa en tillväxtaffär. För att kunna växa snabbt måste man tänka annorlunda. Och det är svårt för många – man blir hemmablind. En tillväxtaffär bygger nästan alltid på att man initialt blir idiotförklarad av konkurrenterna. För att sedan springa ifrån dem. Men att tänka så att man blir idiotförklarad och skapa tillväxtaffären har varit svårt för många.

» Att våga fokusera. Viljan finns oftast. Men att våga fokusera på ett kärnerbjudande och bli bäst på det visar sig vara svårt för många. Sedan är det såklart ledarskapsbiten. Många har inte skaffat sig ett underrede för att växa organisationen på. Och de har ingen erfarenhet från snabbväxande företag.

» Hela programupplägget bygger på att företagen får både stimulans och stöd för att skapa tillväxt. Stimulans genom att de fått träffa andra företag i samma situation, genom föreläsningarna från temaexperterna och genom de företagscase de jobbat med. Stöd har de fått både genom ALMI- och LiU-konsulterna som har följt företagen samt från de upphandlade konsulterna som har stött med en punktinsats. Ett vinnande koncept!

» Vilken som är den viktigaste frågan för företagets tillväxt är väldigt individuellt. Många måste vässa sitt erbjudande. Många måste börja att sälja. Andra måste börja att leda sin verksamhet på ett annat sätt. Men alla måste prioritera utveckling och förändring.

» Vilket är bästa rådet till alla företag som vill öka sin tillväxt? – Våga fokusera. Se till att du har organisationen med dig. Sälj, sälj, sälj.”



LARS DIETHELM
Ahrens Rapid Growth

Se till att samarbeta i regionen

» Det har varit mycket intressant att arbeta med projektet kring Framtidsföretag och det har stärkt min tilltro till att samarbete kring regional utveckling, mellan myndigheter, den akademiska världen, företagen och oss konsulter faktiskt kan spela en avgörande skillnad i hur både enskilda företag och regioner utvecklas. Vi lever idag i en global värld men vi behöver inte acceptera att komma på efterkälken i utveckling för det.

» Företag som vill växa bör noga planera två områden som är viktiga för deras expansion. Kapitalförsörjning för tillväxt och kompetensförsörjning med talanger och stöd av externa rådgivare för att säkra att tillväxtkapital och driv kan användas på bästa sätt.”



JÖRGEN ERIKSSON
Bearing Consulting

Var noga med strategifrågorna

» Mitt bästa råd till företag som vill växa är att ta sig tid för strategifrågor och att bolla idéer med andra som har kunskaper och erfarenhet. Att sätta mål, att våga genomföra förändringar och utmana sig själva.



KRISTINA SWEN-
NINGSSON, Crearum

En strategisk plan är grunden

» En väl genomarbetad strategisk plan är grunden. Den belyser tänkbara alternativa vägar för utvecklingen av företaget och förbereder ägare, ledning och anställda på de (högre) krav som uppstår under resan.




LARS JOHANSSON,
Programkonsult



ALMI FÖRETAGSPARTNER ÖSTERGÖTLAND

Rådgivning, lån, riskkapital och inkubation



FÖR ATT UTVECKLA en idé eller lyckas med en satsning är det viktigt med en stark vilja och en drivkraft att nå målet. Ofta behövs det också kapital och stöd från erfarna rådgivare. Vi på Almi är duktiga på det.

Oavsett vilken idé du har, eller vilken satsning du vill göra, bör du kontakta Almi. Det kan gälla att utveckla en tjänst eller produkt från idé till marknad, kapitalbehov inför en expansion eller tillväxt, köp eller start av företag eller en internationell satsning.

Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Med rådgivning, lån, riskkapital och

inkubation möter vi kunderna i företagandets alla faser – från idéer till framgångsrika företag. Det omfattar såväl idéer med tillväxtpotential i tidiga faser som befintliga företag som satsar på tillväxt och expansion. Almi ägs av staten tillsammans med regionala offentliga ägare och finns nära kunderna på 40 orter över hela landet.

LÄS MER OM våra erbjudanden
www.almi.se/ostergotland
och följ oss på facebook.se/almiostergotland



ALMI
FÖRETAGSPARTNER

CENTRUM FÖR AFFÄRSUTVECKLING I MINDRE FÖRETAG (CAM)

Så kommer de mindre företagen och universitetet närmare varandra

”CAM för universitetet närmare företagen och bidrar till deras tillväxt och konkurrenskraft samtidigt som företagens problem lyfts upp i forskningens ljus – gemensam nytta för en konkurrenskraftig region!”

CAM FORSKNING. CAM bedriver forskning inom affärsutveckling i små och medelstora företag. I samarbetet med företagen hämtas aktuella problem och frågeställningar upp till forskning och utredningar inom ekonomi, teknik och management. Lösningar tas fram och blir till praktiskt användbara verktyg och metoder som underlättar utveckling och tillväxt.

Genom Framtidsföretag i samarbete med ALMI Företagspartner i Östergötland bjuder vi in till ett fruktbart samarbete där vi kombinerar all den kompetens som finns i medverkande företag med gedigen erfarenhet och kunskap från ALMI och Linköpings universitet, kryddat med upphandlade experter inom olika områden.

CAM STUDENTPROJEKT. Tillsammans med LiUs InnovationsKontor Ett hjälper CAM till att arrangera företagsprojekt för studerande på exempelvis civilingenjörsprogrammen Industriell ekonomi, Design och produktutveckling och Maskinteknik. Genom en grupp studenters ”nya ögon” och kanske annorlunda angreppssätt får företaget hjälp med att synliggöra problem och möjligheter i verksamheten. Exempel på kurser är Integrerad företagsplanering, Integrerad produktutveckling, projekt-kurs i årskurs 5 och examensarbete.



Företagaren Mats Johansson samtalar med forskarna Anna Öhrwall Rönnbäck och Ya Zhang och CAMs ordförande Ronny Mårtensson.

KONTAKT

Föreståndare: Anna Öhrwall Rönnbäck, anna.ohrwall.ronnback@liu.se, 013-28 2584

Ordförande: Ronny Mårtensson (vd Åtvidabergs sparbank)

Administratör: Karin Fredriksson, karin.fredriksson@liu.se, 013-28 15 51

E-post: cam@iei.liu.se

Postadress: IEI, Linköpings universitet, 581 83 Linköping

Besöksadress: CAMmaren (rum 2A:938) Institutionen för industriell och ekonomisk utveckling (IEI) A-huset, ingång 13-15, Korridor A Campus Valla, infart 1, Hans Meijers väg, Linköping

”CAM tar ny kunskap till de mindre företagen och aktuella frågeställningar till universitetet”

CAM
CENTRUM FÖR AFFÄRSUTVECKLING I MINDRE FÖRETAG



EAST SWEDEN BUSINESS REGION

Katalysator för tillväxt som samlar regionen



Erik Åqvist, som leder arbetet med nyföretagande inom ESBR, på Ågatan i Linköping.

FOTO: INGELA BJURENBORG, BRONCOPRODUCTION

EAST SWEDEN BUSINESS REGION är en gemensam kraftsamling för att stärka tillväxt och innovation i Östergötland. ESBR är ingen egen organisation utan drivs i nära samverkan mellan det privata näringslivet, det offentliga främjar-systemet och akademien med Linköpings universitet som motor. Man kan se satsningen som en virtuell tillväxtkoncern där helheten blir kraftfullare, tydligare och spetsigare än den varit någonsin tidigare.

ESBR omfattar regionens samtliga aktörer inom tillväxt och innovation. Sammanlagt ingår ett femtiotal organisationer. Dessa samverkar för att göra det enklare att starta, driva och utveckla företag, stimulera innovation samt skapa tydliga regionala erbjudanden för att locka hit fler nyetableringar och investeringar. Ett viktigt gemensamt arbete sker också för att lyfta fram de unika styrkor som finns i regionen för att de ska kunna generera ökad tillväxt.

ESBR är uppdelat i ett antal prioriterade fokusområden där utväxlingspotentialen bedömts som extra stor. Och resultaten har inte låtit vänta på sig. Redan tidigt uppstod synergier mellan områdena som har bidragit till en flygande start för East Sweden Business Region som nu är ett starkt tillväxtbegrepp både inom och utanför regionen.

ESBR:s fokusområden:

- Investering och etablering
- Kompetensförsörjning
- Företagsutveckling
- Finansiering
- Innovationskraft
- Nyföretagande
- Besöksnäring

EAST SWEDEN BUSINESS REGION är ett samarbete där alla Östergötlands tillväxtaktörer kraftsamlar för att skapa ett attraktivt och konkurrenskraftigt näringsliv med hög tillväxtpotential.

Mål:

- Fler (och fler nya!) företag
- Ökad sysselsättning
- Ökade förädlingsvärden
- Fler etableringar och investeringar

För mer info:

Peter Larsson peter.larsson@ostsam.se

Jan Axelsson jan.axelsson@liu.se

**EAST
SWEDEN
BUSINESS REGION**

Några projektröster om Framtidsföretag

» Genom projektet har vi lärt oss massor av företagen – och upptäckt att i stort är utmaningarna desamma oavsett om det är ett vårdföretag i Norrköping eller ett tillverkande företag i Åtvidaberg. Den insikten ger en trygghet i rollen som affärsrådgivare.

JEANETTE LINDSTRÖM,
affärsrådgivare, Almi Företagspartner Östergötland

» Genom projektet har vi kunnat dra nytta av Almis och LiUs långa erfarenhet av ledarskapsprogram.

STAFFAN HÅRD AF SEGERSTAD
Linköpings universitet

Tack till...

Tack till alla som har medverkat i Framtidsföretag i de medverkande företagen, konsulterna, Almi, Linköpings universitet, Östsam och EUs regionala strukturfond Östra Mellansverige.

Roland Sjöström, LiU
Henrik Dahlström, Almi
Jonas Lindell, Almi
Staffan Hård af Segerstad, LiU
Sofia Ohlsson, Almi
Yvonne Hjälle, Almi
Karin Tell, Almi
Mats Philipsson, Almi

Tomas Nord, LiU
Cornelia Ingemarsdotter, Almi
Anna Öhrwall Rönnbäck, LiU
Jakob Rehme, LiU
Anette Karlsson, Almi
Christina Gustafsson, Almi
Christina Grundström, LiU
Staffan Brege, LiU

Jeanette Lindström, Almi
Stefan Wilhelmsson, Almi
Thomas Rosenfall, LiU
Daniel Nordigården, LiU
Pernilla Asmundsson, Almi
Anders Uddenberg, LiU
Lena Gidlund, LiU
Peter Larsson, Östsam

» LiU och Almi kompletterar varandra perfekt. Här har vi bytt och skapat kunskap och erfarenheter för framtiden. Och på köpet byggt ett starkt projektteam.

STEFAN WILHELMSSON, affärsrådgivare,
Almi Företagspartner Östergötland och
TOMAS NORD, forskare, Linköpings universitet

» Framtidsföretag ger inblick i många enskilda företags utmaningar, och ett rikt material för fortsatta studier om företags tillväxt.

ANDERS UDDENBERG
CAM-doktorand, Linköpings universitet

PRODUKTION:
OTW Communication,
Stockholm
REDAKTÖR:
Anna Öhrwall
Rönnbäck och
projektteamet.

© Projekt Framtidsföretag och medverkande företag och organisationer.

Bilder: Företagens egna bilder.
Foton på projektteamet: Fotofolket, Linköping.

TRYCK:
Jenå Reklam, Linköping

FÖR MER INFORMATION – KONTAKTA

Karin Tell, Almi Företagspartner, projektledare 013- 20 07 07, epost: karin.tell@almi.se

Anna Öhrwall Rönnbäck, CAM vid Linköpings universitet, 013-28 25 84, epost: anna.ohrwall.ronnback@liu.se

Se även våra hemsidor: www.almi.se/ostergotland och www.cam.liu.se



En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden



FRAMTIDSFÖRETAG är en del av projektet TUB (Tillväxt-Utveckling-Behov) som syftar till att stärka företag med 20–100 anställda och bidra till kraftig tillväxt i Östergötland. Projektet är en samverkan mellan ALMI Företagspartner och Linköpings universitet. Projektet finansieras av Europeiska regionala utvecklingsfonden, Regionförbundet Östsam, Linköpings universitet och ALMI Företagspartner.