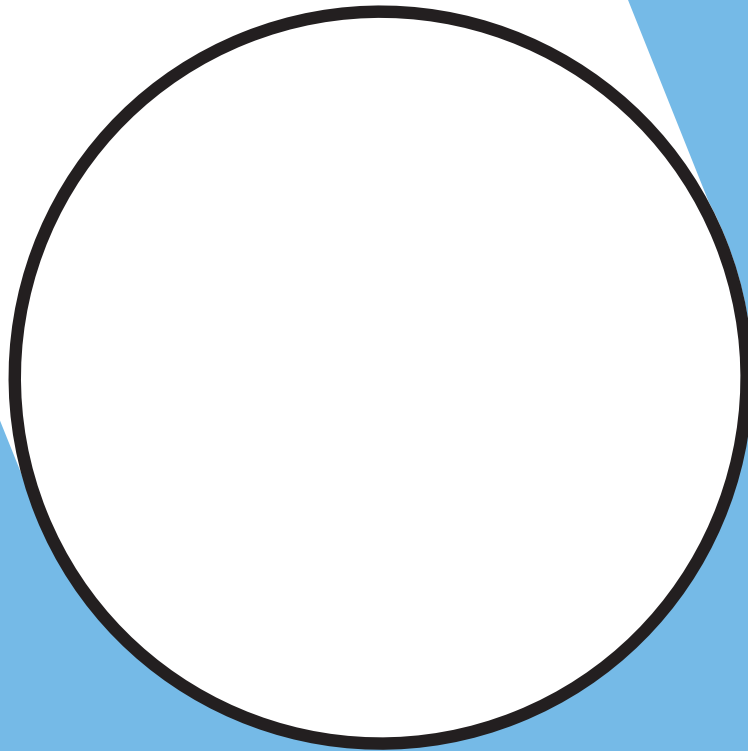




IUC NORRBOTTEN AB
INDUSTRIELLT UTVECKLINGSCENTRUM

Årsredovisning 2008



2008 – ett år av omställning och förberedelser för nya satsningar

Efter några riktigt bra år för våra små och medelstora företag (SMF) i Norrbotten är vi nu inne i en omställningsperiod.

Vi har kunnat glädjas åt tillväxtutvecklingen och de förbättrade resultat som konstaterats inom SMF för branscherna trä, verkstad och elektronik/IT men finanskrisen har under 2008 lett till att marknaden har mattats av även för SMF i Norrbotten. Vissa företag har drabbats hårt medan andra har klarat sig bättre och till och med fortsatt att växa. Vi kan dock konstatera att Norrbotten hittills har klarat sig bättre än andra delar av landet.

IUC Norrbotten har haft ett år av omställning och förberedelser för nya program som på sikt ska stärka företagens konkurrenskraft. Vårt arbete inriktar sig nu på att stimulera till utveckling som gör att företagen står starka när nästa konjunkturuppgång kommer. De närmaste åren ser vi fram emot att tillsammans med SMF, universitetet och andra aktörer vara med och genomföra dessa utvecklingsprogram.

Fler produktägare behövs

På lång sikt ser det ljus ut för Norrbotten med många företag som utvecklat egna produkter som kan säljas på en större marknad. IUC Norrbotten fortsätter den medvetna satsningen på att skapa fler produktägande företag. Dessa företag har en större spridningseffekt mått i kompetens, omsättning, lönsamhet och sysselsättning och står sig starkare i både upp- och nedgångar i konjunkturen. De stora investeringsplanerna på Nordkalotten och inte minst i vårt eget län ger möjligheter till att utveckla produkter och tjänster för en hemmamarknad som sedan kan säljas internationellt. Utmaningen blir i hur SMF kan dra nytta av

dessa gigantiska investeringar i kundprojekt och utveckling.

I den rådande konjunkturen stöttar vi på IUC Norrbotten företagen att satsa ännu mer på marknadsföring, försäljning, effektivisering av verksamheten och nya produkter. Vi kan också se att en förnyelse är på gång i företagen där tillämpningen av ny teknik och metoder sprids inom SMF, exempelvis när det gäller IT, inbyggda system och design. Möjligheterna till finansiering i utveckling och tillväxt för SMF bedömer vi som goda de närmaste åren.

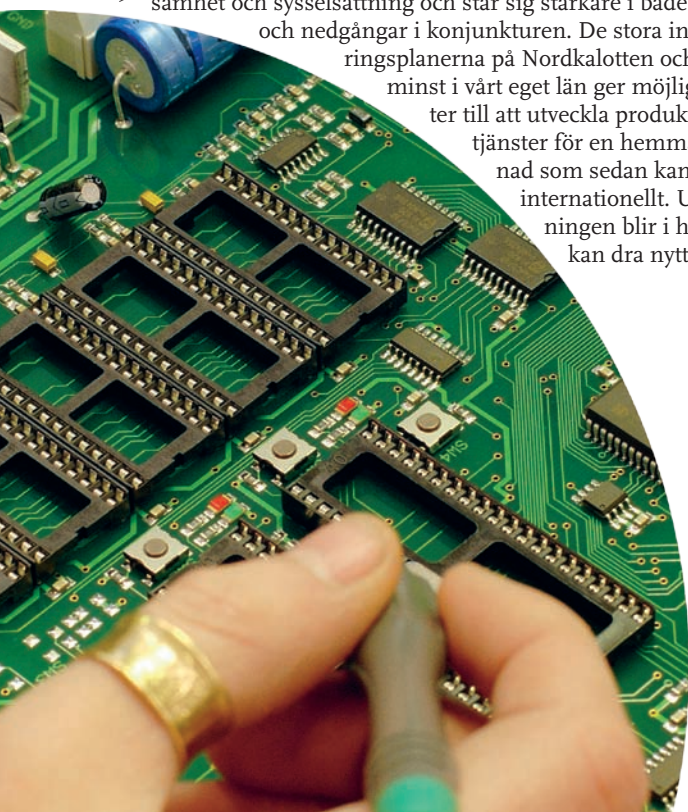
Vi arbetar sedan hösten 2007 med projektet *TM1, Tillväxtmotor för små och medelstora företag i Norrbotten* som vårt huvudprojekt. Det syftar till att skapa tillitsfull och effektiv samverkan i nätverk mellan företag, universitet och institut, basindustrier, samhällsorgan och genomföranderesurser. Detta vill vi ska resultera i en ännu tydligare hållbar regional tillväxt. Samtidigt utvecklar vi analysverktyget TBN-metoden® i Norrbotten och tar nästa steg samtidigt som andra regioner i landet följer efter och introducerar verktyget.

Behovsbaserad kompetensplattform

Kompetensutveckling och rekrytering blir en allt mer strategisk fråga för SMFs möjligheter att konkurrera på en större marknad. Därför har vi inom IUC Norrbotten startat ett arbete att utveckla en behovsbaserad Kompetensplattform för SMF i Norrbotten.

Vi utgår hela tiden från en praktisk Triple Helix-tanke där samhälle, universitet och företag samverkar kring utveckling och tillväxt. Universitet och institut blir en allt viktigare samarbetspartner för att tillföra specialistkompetens, ny kunskap och öka kvaliteten i utvecklingsprojekten. IUC har en roll i att inventera behov och problem, tillföra industriell kompetens samt initiera och samordna projekt.

Anders Wäppling
VD IUC Norrbotten AB



IUC Norrbotten får en allt viktigare roll som regional tillväxtmotor

Som nätverksbyggare är IUC Norrbotten idag ett begrepp i länet.

IUC Norrbotten känns igen som en tillväxtmotor som utan eget vinstintresse samordnar utvecklingsinsatserna inom näringslivet. IUC Norrbotten fokuserar helt och hållet på att utveckla länets företag, dess företagsledare och nyckelpersonal samt affärsmetodik, produkter och tjänster.

Framgångsrik metodik

IUC Norrbotten utgår från praktiskt Triple Helix-arbete för att söka lösningar där samhälle, universitet och företag samverkar kring utveckling och tillväxt. Det har visat sig vara en framgångsrik metodik och med åren har det visat sig att universitetet får en allt viktigare roll som samarbetspartner när det gäller att höja den tekniska nivån och att säkra kvaliteten i utvecklingsprojekten. Det är också tydligt att Luleå tekniska universitet växer i sin roll som utbildare när lärosätet knyts närmare samhällets och näringslivets utveckling.

IUC Norrbottens strategiska utvecklingsarbete är också i samklang med den regionala tillväxtplanen.

Tillväxtmotor

IUC Norrbotten arbetar som en tillväxtmotor för att skapa tillit och samhandling mellan företag, universitet, institut, basindustrier, samhällsorgan och genomföranderesurser. Det processinriktade arbetet bygger underifrån-upp, där företagens identifierade behov genom TBN-metoden (tillväxt i befintligt näringsliv) kvalitetssäkrar arbetet och utgör bränsle för tillväxt i regionen. Småföretagens utveckling och tillit mellan aktörer är avgörande om en region skall växa snabbt. I Norrbotten får alla tillväxtaktörer tillgång till TBN-behovet för att kunna synkronisera sina insatser. Målet är att Norrbotten skall bli bästa region inom EU när det gäller tillväxt i småföretag fram till 2013.

Inventerade behov

Utifrån de enskilda företagens och branschernas behov, skapas åtgärder för att möta framtidens utmaningar. Invente-

ringen fungerar för många som en väckarklocka. Många gånger är det värdefullt att externa ögon ser på verksamheten och leder inventeringen till en fortsatt mentorinsats.

Behov FOU Produktutveckling Referensinstallation Sälj

Satsa på referensinstallationer och sälj

Den starkaste signalen från TBN-inventeringen pekar på behov av mera sälj och möjlighet att göra professionella referensinstallationer i basindustrin. Det är bästa tänkbara signaler från småföretagen som samhället borde kunna svara upp på. Norrbotten har stark basindustri som går hand i hand med framstående forskning. Nu satsas det också mycket pengar via ProcessIT på behovsstyrd forskning och produktutveckling. Om det kunde göras lika stora insatser för produktägande småföretag i referensinstallationer och mera sälj skulle vi bli bästa tillväxtregion i EU.

Fler framgångsrecept

- att skapa fler samarbetsnätverk där företagen blir affärspartners gentemot basindustrin och stora regionala företag och koncerner
- att utveckla egna produkter till affärsframgångar
- att fortsätta utveckla elektroniken som stödresurs till övriga näringar
- att idogt verka för att fler ska få testa sina prototyper i referensinstallationer så att de får möjlighet att närma sig marknaden.

Korsbefruktning

På senare år har IUC Norrbotten framgångsrikt sökt korsbefruktning mellan branscher i länet. De bästa resultaten ser vi där elektroniken har växlat upp värdet i många basindustri- och verkstadsprodukter och tjänster.

När vanligtvis tekniktunga branscher som verkstad, trä och elektronik kopplas ihop med besöks- och upplevelsenäringens mjuka kompetens och när ivriga designers ser nya utvecklingsspår, då kan det uppstå nya tankespår som leder till nya produkter och tjänster.



Anders Wäppling
och Eric Björkman

BoRö satsar målmedvetet på egna produkter

På BoRö i Kalix är det västvärldens satsningar på förnyelsebara energilösningar som är avgörande för framgången. Efterfrågan på deras ackumulatortankar och solfångare till vattenburna värmesystem ökar ständigt och företaget tvingas faktiskt att tacka nej till stora europeiska kunder som vill att BoRö ska bli deras leverantör av framförallt tankar för värmelagring av vatten.

Företaget ser tydliga trender som pekar på att i spåren av lågkonjunkturen satsar privatpersoner hellre på energilös-

ningar för att spara energi än att kanske köpa sig en ny bil och att det i många länder börjar bli status att skaffa sig solfångare, ett tecken på att man är miljömedveten. Förutom Kalix finns BoRö även i Övertorneå och med ett dotterbolag i Bosnien.



Ellinor Rönnqvist,
vice vd BoRö i Kalix.

I lågkonjunkturen ökar betydelsen av PEGIN-projektet

Den regionala verkstadsindustrin har påverkats betydligt mer än man kunde ana i början av året. I takt med att försäljningen dök för de stora företagen har många SMF tvingats revidera sina affärsplaner.

Enligt Erik Sandberg, ordförande för teknikföretagen inom Luleå Näringsliv AB, har orderingången varit eländig för många och de som klarar sig bäst är dem som har en bred bas att stå på. Det är ett av syftena med det treåriga PEGIN-projektet som inleds i januari 2010 och ska pågå till och med 2012, att göra företagen mindre känsliga för stora variationer i konjunkturen.

Det är framför allt företag som finns i värdekedjan till fordonsindustrin som känner av konjunktursvackan. När en sådan här svängning inträffar ökar konkurrensen på marknaden för konkurrenter som vanligtvis inte syns.

Viktigt se farmåt

En tendens är att de stora företagen som fått minska produktionen gör mycket själva med egen personal, i stället för att köpa av underleverantörer som de gjorde fram till sommaren 2008 när det bara rann in pengar i företagen. I takt med att basindustrierna LKAB och SSAB skrev ner sina produktionsplaner försämrades läget för SMF.

Men det håller kanske på att svänga. Företrädare för den tunga industrin har noterat att turkarna har börjat köpa skrot och när de gör det då ökar efterfrågan på stål på den europe-



Erik
Sandberg

iska marknaden. SSAB har på sistone skrivit in nya order på stål i sin produktionsplanering. Samtidigt har kinesiska uppköpare åter börjat beställa pellets av LKAB. Positiva signaler som alla hoppas blir bestående.

Referensinstallationer kan vara avgörande

Thomas Björnström på Softcenter i Kiruna ser resultatet av de första referensinstallationer som företaget gjort hos LKAB i Kiruna.



Thomas
Björnström

Installationerna har gett effekt, dels har Softcenter fått order på den utrustning som testades, dels har företaget fått nya intressanta förfrågningar.

Softcenter har levererat ett 30-tal laserstyrda beröringsfria mätutrustningar som företaget har testat i samarbete med LKAB, varav tio till Siemens i Norge.

Thomas Björnström ser detta som ett genombrott för förståelsen av ett vinna-vinnasamarbete mellan stora och små företag i en region.

I det här fallet erbjuder sig Softcenter att lösa problem som företagen själva inte hittar lösningar på. Lösningarna är behovsstyrda och tekniken är beröringsfri, effektiv, tillförlitlig, lätt att installera, underhållsfri och prisvänlig. Softcenter har passerat en förtroendebarrär och det här kan bli en språngbräda ut på marknaden. Det lilla företaget får chans att utvecklas och överlever samtidigt som det stora företaget kan höja tekniknivån i produktionen och kanske också teknikniveån i produkterna.

Ökad lönsamhet viktigt för den norrbottniska träindustrin

Den norrbottniska träindustrin har mycket goda förutsättningar att utvecklas på flera områden. Det gör man genom att identifiera och utveckla nya marknader, effektivisera produktionen och öka vidareförädlingen. Snabbaste vägen till detta är genom ett utvecklat regionalt samarbete inom och mellan branscher där fokus är på fler affärer och ökad lönsamhet anser Christer André och John Sandström, ansvariga för träföretagens utveckling inom IUC Norrbotten.

IUC Norrbotten samlar träföretagen inom näringslivet och tillsammans utgör de ena parten i ett trepartnerskap med Luleå tekniska universitet och offentliga samhällsaktörer och finansierare.

För ett år sedan inleddes det 3-åriga projektet Trä Innovationsnätverket (Trä-IN), som består av tre delprojekt, eller plattformar, som fokuserar på forskning, industriell affärsutveckling och kompetensutveckling.

IUC Norrbotten identifierar de enskilda företagens behov och sammanställer allt genom det uppmärksammade analysverktyget TBN-metoden, där TBN står för Tillväxt i Befintligt Näringsliv.



Christer André



John Sandström



Lars Stehn

Specialistkompetenser

Inom forskningsområdet studeras den vertikala värdekedjan som omfattar allt från insatsmaterial och byggkomponenter till trähustillverkning och leverans av nyckelfärdiga bostäder.

Industriplattformen fokuserar på affärsutveckling inom fem områden: marknadsföring och försäljning, produktutveckling, produktion och logistik, affärsplanering och samverkan.

När det gäller kompetensutveckling utgår man från de enskilda företagens och företagarnas behov, samt de gemensamma behov som branschen har. Den kartläggning som genomförs visar till exempel att det finns behov av såväl generella som specialistutbildningar för både produktionspersonal och företagsledning. Avsikten är att bygga upp en webb-baserad funktion där företagen enkelt kan identifiera och beställa efterfrågade utbildningar samt ange behov som underlag för gemensam upphandling.

Branschgemensamma frågor

Det är helt avgörande att hitta lönsamhet i verksamheten. Trä-företagen lyfter på alla stenar, eller träbitar, för att bli bättre.

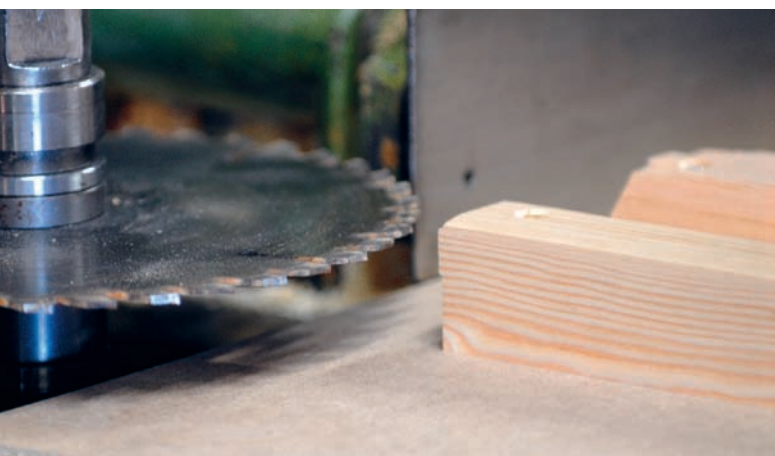
TräIN

Trä Innovationsnätverket är ett program för samverkan inom norrbottnisk träindustri. Via samarbete i nätverk ska små och medelstora företag inom branschen erbjudas möjlighet till ny forskning, utveckla nya produkter samt identifiera nya kunder och marknader.

Många små företag är beroende av ett fåtal nyckelkunder men med ökad samverkan och bredare kompetens finns möjligheter att bättre klara konkurrensen från de större aktörerna.

Projektet arbetar med FoU, affärsutveckling samt genomför seminarier och workshops.

Huvudman: Luleå tekniska universitet, i partnerskap med IUC Norrbotten. **Syfte:** Att utifrån strategiprogrammet "Trä i Norrbotten" öka prefabriceringen och att företagen avancerar framåt i värdekedjan. **Projektid:** 2008-2010. **Projektbudget:** 23,3 miljoner. **Finansiärer:** Vinnova, EU Mål 2, Länsstyrelsen i Norrbottens län, Norrbottens läns landsting, Längmanska företagarfonden och fem kommuner. **Prioriterade insatsområden:** Forskning inom industriellt byggande, affärsutveckling och kompetensutveckling. **Ordförande TräIN:** Lars Stehn, professor, Luleå tekniska universitet. **VICE ordförande:** Anders Wäppling, vd, IUC Norrbotten. **Projektledare:** Forskningsplattformen: Anders Björnfoot, Luleå tekniska universitet. Industriplattformen: Christer André, IUC Norrbotten. Kompetensplattformen: John Sandström, IUC Norrbotten.



Det kan handla om att effektivisera sönderdelningen av virket men framför allt handlar det om att bli duktigare på att förädla och att utveckla metoderna för att marknadsföra och sälja produkterna. Det sistnämnda är viktigast.

Det spelar ingen roll hur bra produkterna än är om inte kunderna hittar dem eller vill ha dem. De sista länkarna i branschens värdekedja avgör lönsamheten och därmed företagets framtid.

En annan viktig faktor är rekryteringen av kunniga medarbetare till branschen, både i ledningen och på golvet. De som jobbar med trä har generellt sett varit svaga på att marknadsföra det man håller på med och vilken utveckling som skett i branschen – speciellt för ungdomar som står inför ett yrkesval. Det här inser nog alla att vi måste bli bättre på, anser John Sandström.

Samarbete stärker affärer

Annat som utvecklas positivt när man samarbetar är till exem-

pel utveckling av produkter och kompetens samt bearbetning av nya marknader. Christer André och John Sandström tycker det är viktigt att samarbetet stärks.

Det gäller att utveckla sin roll i nätverket, fokusera på det man är bäst på, vad man har kapacitet att klara av och inom vilka områden som man kan samarbeta med andra. Tillsammans kan man utveckla befintliga marknader, samt hitta nya marknader och nya kunder på ett kostnadseffektivt sätt. Tillsammans kan man åta sig en större order än vad ett enskilt företag har kapacitet för, nätverket av företagare möjliggör detta.

Ordföranden för TräIN, Lars Stehn, lyfter fram de unikt duktiga och framgångsrika hustillverkarna i länet. Han ser att det finns goda framtida möjligheter för dessa då behovet av bostadsbyggande är stort och kommer att öka.

Lyckad start för EPN Partners



Genom rören i banvallen blåses den varma luften för att tina malmvagnarna.

EPN Partners har hittills genomfört fyra projekt, två större åt LKAB och ett vardera åt SSAB och Northland Resources. Omsättningen hittills är ca 60 miljoner.

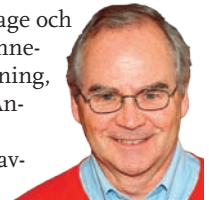
Det första kontraktet med LKAB på 42 miljoner omfattade en funktionsleverans av en ny pelletsutfrakt från KK2-verket till två silos i den nya K-Terminalen. Uppdraget

innehöll konstruktion, tillverkning, montage och idrifttagning av en komplett anläggning innefattande, bygg, mekanik, elkraft och belysning, media, dammsug och processtyrning. Anläggningen togs i drift ifjol i juli.

Nästa stora kontrakt, också med LKAB, avsåg avisning av malmvagnar i S-Terminalen i Svappavaara. Kontraktet på 16 miljoner, med ett incitament på en miljon för den extremt korta leveranstiden, undertecknades i september och anläggningen togs i drift redan i mitten av december, med överlämnande i januari i år. Uppdraget omfattade bygg, mekanik, rör, brännkammare, elkraft, belysning och processtyrning inklusive projektering, montage och idrifttagning.

Det tredje uppdraget åt SSAB Tunnpått i Luleå avsåg elektrisk kraftförsörjning till de nya skänkgagnarna och det fjärde uppdraget åt Northland Resources omfattande dynamiska simuleringar av infrysning av malmkoncentrat under järnvägs-transport.

EPN Partners har haft bra beläggning under 2008 men av förklarliga skäl har antalet förfrågningar minskat. Företaget arbetar dock oförtrutet vidare med att informera om och marknadsföra EPN Partners, säger Staffan Granström, VD i bolaget.



Staffan Granström

Resultat sedan bolagets start

Översikt (Tkr)	Period 1-5/2009	2008
Nettoomsättning	17 691	42 564
Resultat efter finansiella kostnader	1 598	1 004
Balansomslutning	4 534	9 492
Soliditet	45.2%	12.9 %

Den regionala elektronikindustrin kompetensutvecklas för nya uppgifter

Elektronikföretagen samverkar sedan flera år framgångsrikt inom affärs- och teknikområdena. Allt startade 2002 när ett tiotal elektronikföretag i Kalix bildade Kalix Electropolis och sedan dess har samarbetet utvecklats steg för steg. Under 2007 tillkom elektronikindustrin i Västerbotten, som i samverkan med IUC Bothnia tillhör gemenskapen. Idag är det närmare 70 elektronikrelaterade företag, de allra flesta små och medelstora företag, som går armkrok för att utvecklas tillsammans.

Enligt Anders Högström, VD i Electropolis, är elektronikindustrin en strategiskt viktig bransch för länens framtida tillväxt. Idag finns elektronik i de flesta produkter och det är knappt någon bransch som inte berörs av elektronik. När inbyggda elektroniksystem integreras i nya produkter ökar deras funktionalitet och kundnytta. Det stärker de produktägande företagens förmåga att konkurrera.

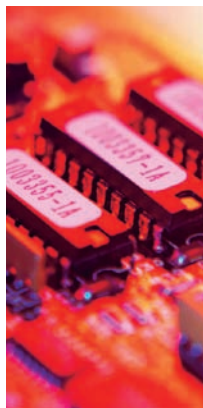
Flera utmaningar

Det är stenhård konkurrens på världsmarknaden. Norr- och Västerbotten ligger långt framme på många områden men vi måste hela tiden effektivisera och förbättra oss samtidigt som vi står inför flera utmaningar:

Den snabba utvecklingen i världen inom elektronikområdet (komponenter, byggt teknik, produktionsteknik, testteknik mm) ställer nya krav på att företagen kompetensutvecklar sin befintliga personal inom områdena hård- och mjukvarukonstruktion, tillverkning, produktion och service.

Den ökade konkurrensen från omvärlden ökar kraven på företagens förmåga att effektivisera och minska kostnaderna i produktionen med bibehållen eller förbättrad kvalitet. Här är det viktigt att kunna effektivisera arbetsprocesser inom företagen i syfte att öka beläggningsgraden på genomförda investeringar.

Den växande bristen på utbildade och erfarna elektronikingenjörer ställer större krav på mer intern kompetensutveckling. Branschen tror att riktade satsningar mot kvinnor under de kommande åren skapar förutsättningar för fler kvinnor på nyckelpositioner och fler kvinnliga ledare inom elektronikindustrin. Bristen på utbildad personal riskerar att bli ännu mer påtaglig eftersom antalet sökande de senaste tre åren har minskat med 60 procent i hela landet till eftergymnasiala högskoleutbildningar inom elektronikområdet.



De nya miljö- och kvalitetskraven skärper kraven på tillverkande företag, konstruktionsföretag och produktägande företag i processer kring blyfri produktion och krav på certifieringar för till exempel medicinsk teknik.

Kompetensutveckling

För att klara utmaningarna har elektronikindustrins behov kartlagts och utbildningsåtgärder planeras de närmaste åren inom följande fem områden:

- Konstruktion (hårdvarukonstruktion och mjukvarukonstruktion)
- Tillverkning och produktion (produktions teknik, lödteknik, komponenter, produktionsflöde, kvalitet, test, felsökning)
- Affärer (affärsutveckling, marknadsföring, försäljning, affärsjuridik)
- Ledarskap (ledarutvecklingsprogram, projektledning, organisation, styrelsearbete, strategi)
- Utvecklingsprogram för kvinnor i elektronikföretagen

Electropolis satsar de närmaste åren mycket på att utveckla ett nära samarbete mellan industrin och forsknings- och utvecklingsinriktade satsningar i regionen.

ESIS och Process-IT

Electropolis bygger utvecklingen på aktiv samverkan mellan näringen, universitet och samhälle. Med ökad kunskap om varandras verksamheter och bättre förståelse för företagets behov blir samarbetet effektivare.

ESIS (Elektronik System – ett regionalt Innovations System) är en strategisk satsning i regionen som fokuserar på tillväxt inom områdena elektronik och inbyggda system. Huvudman är Luleå tekniska universitet under ledning av professor Jerker Delsing och här har Electropolis huvudansvar för Industriplattformen och Luleå tekniska universitet för Forskningsplattformen (under ledning av professor Per Lindgren).

Ett annan viktig satsning är Process IT under ledning av Anders OE Johansson. Process IT fokuserar på forsknings- och produktutvecklingsbehov inom basindustrin i regionen och är en viktig samarbetspartner för Electropolis.



Anders Högström



Per Lindgren



Jerker Delsing



Anders OE Johansson

Produktionsförbättringar ökar engagemanget hos personal och ledning

Det behövs så lite för att bli bättre. Endast några minuters bättre effektivitet per anställd och timme kan avgöra om företaget är lönsamt eller inte. Det är vad som tydliggörs när Kenth Nilsson, projektledare för produktionsteknik inom IUC Norrbotten, är ute hos företagen och pratar om smart produktion, säger.

Kenth Nilsson har lång erfarenhet av industriell produktion.

I närmare 40 år har han haft ledande befattningar inom tillverkande industri. Sedan 2003 har han kontakt med företagsledningar och personal i små och medelstora företag, inom olika branscher, för att hjälpa dem till en smartare och mer kostnadseffektiv produktionsplanering.

Kenth brukar visa företagarna hur lite det behövs för att öka lönsamheten. Det handlar mer än man tror om att ha ordning och reda på arbetsplatsen så att arbetet flyter. Men det handlar också om att skapa förståelse för hur värdet ökar i den logistiska kedjan genom industrin när man gör rätt saker.

Han ger ett exempel på en produktivitetsförbättring: om varje anställd kan sysselsättas sex minuter mer per timme i det som ökar värdet i produktionen, då när man en 10-procentig produktionsökning. Har företaget tio anställda innebär det att man sparar in en anställd, vilket är detsamma som en kostnadsminskning på 300 000-350 000 kronor.



Kenth Nilsson



Kjell Rask

PRODUKTION BOTNIA

Projektet syftar till att skapa långsiktig tillväxt i små och medelstora tillverkande företag i övre Norrland. Förbättrad kompetens och effektivare produktionsmiljöer ska leda till ökad konkurrenskraft, lönsamhet och tillväxt. För arbetet med SMF har IUC Norrbotten i samarbete med universitetet utvecklat och anpassat arbetsverktyget Smart Produktion som baseras sig på Lean Production, den så kallade Toyotamodellen. I nära samarbete med personalen gäller det att minimera icke värdeskapande tid. Förutom en utlovad produktivitetsökning leder processen till att ledning och personal utvecklas som "företagare" samtidigt som kvalitetsnivån höjs, arbetsmiljön förbättras och engagemang ökar. Ett regionalt nätverk har bildats för produktionsledare som får chans att utvecklas tillsammans.

Effektivt att spara

Syftet med att effektivisera är inte att säga upp personal. Det handlar om att göra företagen mer konkurrenskraftiga. Om de kan effektivisera sin produktion och därmed minska sina kostnader brukar det leda till att de får fler beställningar som i sin tur skapar tillväxt och fler arbetstillfällen.

Allt företagande bygger på lönsamhet. Är man inte lönsam tappar man både handlings- och konkurrenskraft.

Om man lyckas spara 350 000 kronor på att effektivisera så motsvarar den summan en försäljningsökning på uppemot fem miljoner. I praktiken fungerar det så att varje sparad krona förbättrar vinsten med samma belopp medan en ökad försäljning med en krona endast lämnar efter sig en vinst på 5-10 öre. Därför är en sparad krona mer värd än en ny krona.

Kvalitetssäkring

En tredjedel av de drygt 220 företag som intervjuats med TBN-metoden prioriterar att jobba med produktionsförbättringar. Här finns alltså 70-75 företag som pekat ut att det är den enskilt viktigaste faktorn för deras utveckling.

Behoven är lite olika men alla företagare erbjuds under åren att ta del av forskning och framsteg i industriell utveckling.

Projektledare för Produktion Botnia är forskaren Kjell Rask, avdelningschef för Industriell produktionsmiljö på Luleå tekniska universitet.

Han anser att IUC Norrbotten har en viktig roll som kan samla näringarna i utvecklingsmiljöer där näringslivet, forskare och offentliga aktörer kan utveckla det befintliga näringslivet.

IUC har viktig roll

Kjell Rask anser att det är tveksamt om vi hade kommit så långt som vi har gjort om inte IUC Norrbotten funnits. Kjell arbetar med företagen och personal från IUC, ibland tillsammans med kollegor från universitetet.

Vid företagsbesöken tas först kontakt med företagsledning och ägare, för att se om intresse finns. Utifrån företagets vilja att engagera sig planeras utbildningar för hela personalen.

Förbättringarna startar alltid med små steg. Det är viktigt att alla deltar för i takt med att förståelsen ökar kommer engagemanget och förbättringsarbetet måste fortsätta även om IUC Norrbotten lämnar företaget.

Kjell Rask ser att de föreslagna åtgärderna har relativt korta payoff-tider. Det finns så mycket att tjäna på att spara klokt. Det kan behövas för det är bara ett knappt år sedan som orderböckerna fylldes men så försvann pengarna från marknaden, nästan över en natt.



Gasolflaskor från Composite Scandinavia i Öjebyn.

Regionens SMF-företagare kan bli bättre på att nyttja design för att växla upp värdet

Våra sinnen styr mer och mer vad vi köper. Vi ser, känner, luktar, hör och skaffar oss intryck innan vi bestämmer oss för den ena eller andra produkten. Om priset och kvaliteten är någorlunda jämförbara, då köper vi oftast det som är snyggast. Därför får design en allt större betydelse i vår vardag.

Vare sig vi vill eller inte så förändras våra köpbeteenden ständigt. Det som är inne just nu, det kan vara ute imorgon.

Det är en knivskarp kamp om kundernas gunst.

De här förändringarna kallas trender, och före det kan känsliga personer lägga märke till tendenser som viskar åt vilket håll marknaderna kan komma att förändras. För många företagare är det livsviktigt att ha koll på trender, det kan vara avgörande om företaget finns nästa år. Det är speciellt viktigt för företagare som ett år i förväg trycker upp kataloger med det som ska sälja nästa år. Har de fel känslspröt då är risken stor att de passerar av hungriga konkurrenter vars trendanalytiker bättre har förutspått framtiden. Här gäller de att agera, inte reagera.

Att agera kan också vara att utveckla egna unika produkter och tjänster, som kunderna inte visste att de behöver förrän dom fick se det på butikshyllorna eller höra talas om det. Det går att sätta trender, om man identifierat ett behov och lyckas produktifiera och marknadsintroducera det nya.

Tre olika designaktörer

"Design är ett lite använt utvecklingsverktyg i norra Sverige – det kan och måste vi bli bättre på att använda"

Det är tre av länets designförespråkare Sara Json Lindmark,

Dennis Pettersson och Lena Allheim rörande överens om.

Sara i Design Labland, som inriktar sig på designindustrin med fokus på mode, textil, grafik och arkitektur.

Dennis i LTU Designlab på universitetet, som inriktar sig på stora och små industriella forskningsuppdrag som kräver en viss teknisk höjd.

Lena i Design Arena Nord på Centek, som inriktar sig på industriell design som ett verktyg för att höja företagets konkurrenskraft.

Alla är också överens om att man måste börja se långsiktigt på design som ett verktyg att utveckla företagets produkter och tjänster.

Som en deodorant

Förr betraktades design nästan som en deodorant som man i slutskedet av processen tog fram och sprayade på produkten för att ge den lite extra lyster, kanske en för produkten lite ovanligt klatschig färg. Idag däremot plockar alla seriösa produktutvecklare fram designverktyget tidigt ur verktygslådan.

Designers deltar i utformningen av produkten, kanske till och med i företagets hjärnstormar som föregår produktifieringen. Det kan handla om att balansera värden i processen som kvalitet, funktionalitet, utseende, form, färg och säkerhet.

Utvecklingsprocesser i företagen kostar både tid och pengar. Ätminstone bör man avsätta tid för att målmedvetet och långsiktigt komma igång med en tankeprocess som all personal bör delta i. Det kan till och med handla om företagets överlevnad.

Vilka produkter och tjänster ska företaget tjäna pengar på imorgon?

Investera i design

Dennis Pettersson framhåller att det många gånger är avgörande om företagen har egen kompetens att identifiera ett behov. Om man inte vet vad man behöver, då kan det vara svårt att hitta rätt.

Det är också viktigt att ha kundernas glasögon på sig.

Att lyfta in design i processerna är ofta en bransch- eller generationsfråga. De som äger frågan om utveckling ska tänka lateralt, försöka lösa problemet ur många infallsvinklar. Här blir en designer ofta en investering, inte en kostnad.

Ibland är själva ordet design mer invecklat än det behöver vara.

Den som hemma lägger upp maten snyggt på tallriken kan sägas designa upplevelsen för sina matgäster. Mer omständligt är det inte.

Design Labland

Ett projekt inom IUC Norrbotten som arbetar för utveckling av designindustrin, framförallt inom mode, textil, grafik och arkitektur. Design Labland består av ett 20-tal erfarna designers och unga talanger som vill inspirera och vara aktiv, kommunikativ och kanske i vissa skeden provokativ. Ledordet är "action by passion" och med det menas att man med passion och ett strategiskt processtänkande vill skapa innovativ design som ökar tillväxten hos deltagare i processen. Det handlar om att vara iderik och nytänkande, att ifrågasätta det som kan tänkas vara givet.

LTU Designlab

Ett forskningslaboratorium vid Luleå tekniska universitet för industriella forskningsuppdrag som måste ha en dokumenterat tekniskt hög kvalitet. Gemensamt är att forskningen bygger på samverkan mellan människor och framtidens teknik. Vissa uppdrag kan handla om att positionera ett företag eller en produkt på en snabbt växande konkurrensutsatt marknad, andra att utveckla nya lösningar som bygger på befintliga produkter, tjänster och arbetsplatser. Det är en ständigt jakt på nya egenskaper som ska tilltala kunderna i form av användarvänlighet, god ergonomi, tilltalande design och optimala akustiska egenskaper. LTU Designlab forskar inom områdena produktion och organisation, ljud och vibrationer samt industriell design.

Teknisk design

Universitetsutbildningen på Luleå tekniska universitet marknadsförs som en kreativ ingenjörutbildning som sätter människan i fokus. Här får man lära sig att utveckla och formge framtidens produkter och produktionssystem samt anpassa dem efter mänskliga behov och en hållbar utveckling. De två inriktningarna "produktdesign" och "produktionsdesign" leder till examen som högskoleingenjör (180 hp) eller civilingenjör (300 hp).

Design Arena Nord

Ett projekt som drivs sedan ett år tillbaka av Centek vid Luleå tekniska universitet, på uppdrag av Stiftelsen Svensk Industriedesign (SVID). Syftet är att öka intresset för industriell design

som ett verktyg för att höja företagens konkurrenskraft och möjligheter att nå nya marknader. Med verktyget design ska tillväxten ökas i Norrbotten. Centek erbjuder länets företagare att till en kostnad av 5 000 kronor per månad hyra in designers under två dagar per vecka som kan vara med och vidareutveckla produkterna.

Vilka signaler skickar den här förpackningen?

Är designen tilltalande? Lätt att öppna och stänga? Smidig att hantera i butiken och under transporter? Miljövänlig? Bra för äggens kvalitet? Säker för barn?

Rätt förpackning säljer varan och bygger varumärket. Som företagare behöver man ta hänsyn till många perspektiv som färg, form och funktionalitet. Klart är att industridesign ökar konkurrenskraften och övertygar kunderna.

En konstnärlig sänggavel

Den här sänggaveln är ett exempel på de allt mer designade norrbottniska möbler och inredningar som Bodenföretaget SB Nord marknadsför och säljer. Företaget har knutit kända designers till sig som är med i en värdekedja för att vidareförädla regionens råvara trä till öngongodis. Produkterna säljs idag på en allt större marknad.

Det enkla vardagliga är oftast det geniala

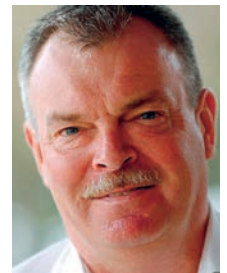
Sladdvindan Moj är en patentsökt enkel och genial produkt som skapats av Liselotte Lindbergh (AhaDesign). Med Moj kan man linda upp långa trassliga kablar och sladdvindan rymmer upp till tre meter kabel som gör att man får bort sladdtrasel från golvet.

Varför har inte gasflaskor alltid sett ut så här?

Företaget Composite Scandinavia i Öjebyn producerar gasflaskor som man trodde inte fanns. Flaskorna tas fram i olika klara färger och med mönster som gör det svårt att släppa blicken från dem. Dessutom marknadsförs de på ett proffsigt sätt så att de sticker ut i mängden. Tänk att en designad gasflaska kan se ut som en läcker möbel!



Sara Json Lindmark



Dennis Pettersson



Lena Allheim



Vi ska bli bättre säljare! För detta finns det många knep

Det gäller givetvis att vara social och att skapa relationer med sina kunder och presumtiva kunder. Det kan göras mer professionellt och då används begreppet "värdskap".

Man kan också lära sig att kortfattat och belevat berätta mer om sig själv, om sitt företag, om de produkter eller tjänster man marknadsför och om den ort man verkar på. Det här sättet att öka värdet är en del av begreppet "storytelling".

Det handlar helt enkelt om ett trevligt bemötande och små intressanta berättelser som kryddar försäljningsbudskapet.

Just försäljning håller många företagsanalytiker som den enskilt viktigaste framgångsfaktorn för att öka lönsamheten i företagen. Det räcker inte med att tillverka världens bästa produkt eller tillhandahålla världens bästa tjänst om ingen vet att de finns och hur man får tag på dem.

De norrbottniska företagen prioriterar att bli bättre på att lära sig mer om marknadsföring och försäljning. Det visar resultatet av den kartläggning som IUC Norrbotten gjort när företagens behov analyserats genom affärsverktyget TBN-metoden (en metodutveckling för tillväxt i befintligt näringsliv).

Mera Sälj!

Tillsammans med ALMI och Centek tar därför IUC Norrbotten fram ett program för att kompetensutveckla SMF i deras roller som marknadsförare och säljare.

Tanken är att programmet ska stödja deras säljorganisationer. Det kan handla om att identifiera marknader och att vässa budskapen. Det kan handla om att identifiera affärspartners som man kan samverka med, söka säljkanaler och nya sätt att sälja samt öka kunskaperna om försäljning, merförsäljning, avslut och återkommande försäljning.

Lära av varandra

Strategin hur man går tillväga byggs till stor del på att lära av varandra, inom och mellan branscherna. Det finns mycket kompetens och erfarenhet som vi kan dela med oss av och många skulle ha nytta av att samverka i både marknadsförings- och försäljningssituationer anser Anders Wäppling, vd för IUC Norrbotten.



Anders Wäppling

I strategin ingår även att kvalitetssäkra processerna med stöd av universitet och professionella affärsutvecklare samt att samverka med näringslivsaktörer som med sina nischkunskaper om upphandlingar, export och kanske juridiska frågor kan stödja processerna.

När man samverkar stödjer man också varandra och kan dela på kostnader. Samverkan

kan i många fall vara skillnaden mellan succé och fiasko.

När det gäller kunskapsöverföring mellan olika branscher inleddes ett samarbete under hösten 2008 när företrädare för upplevelseindustrin deltog och föreläste vid IUC Norrbottens utvecklingsseminarium i Piteå. Här blev begreppen *wärdskap* och *storytelling* nya bekantskaper för många, inte minst inom den tunga verkstadsindustrin.

Värdskap

Värdskap bygger på att alla är ambassadörer för företaget och dess produkter och om förmågan att få människor att känna sig välkomna i syfte att skapa affärer.

Det fungerar mindre bra om kunderna innan de besöker företaget får veta av taxichauffören eller frisören vilket uselt företag han ska besöka. Eller att kunden först pratar med företagsledning-en och säljansvariga för att sedan gå runt i industrilokalerna och få veta "sanningen om företaget eller dess produkter". Dessutom kan det vara oordning och oreda i lokalerna som ger ytterligare dåligt intryck.



Hanna Harila

Det är olyckligt om bilderna haltar.

För att ett företag ska kunna bjuda kunderna på ett värdskap som utvecklar både stolthet och lönsamhet för företaget och dess anställda så krävs en värdskapskultur anser Hanna Harila, IUC Norrbotten. Det kan innefatta allt från att vara en god middagsvärd och stämningsskapare till att vara stolt om sitt ursprung och ha en tydlig och kommunicerad affärsidé.

Storytelling

Storytelling är berättarkonst som kan användas för att utveckla verksamheten och nå framgång och bättre effektivitet. Företags sanna berättelser om sig själva, sina varor och tjänster och sina kunder, kan användas för att bygga och styrka ett varumärke. De kan användas i marknadsföring liksom i det löpande arbetet med den företagskulturella identiteten.

Eftersom många produkter och tjänster blir mer och mer lika varandra är det något som måste göra skillnad, som avgör vad kunderna väljer.

Corporate Storytelling handlar inte om att hitta på berättelser utan att använda sanna berättelser ur företagets historia och nutid, som ett komplement till siffror och diagram, för att stärka organisationen och addera värden till varor och tjänster, eller kanske underlätta rekrytering. Att skapa en muntlig berättartradition som genomsyrar hela företaget kan vara ett roligt och effektivt sätt att arbeta. Kom ihåg att det är människor som gör affärer, inte företag.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och VD för IUC Norrbotten AB, 556576-4791 får härmed avge årsredovisning för 2008.

Allmänt om verksamheten

Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB (IUC Norrbotten AB) är ett regionalt utvecklingsbolag som riktar sig till små och medelstora företag inom branschområdena trä, verkstad, elektronik/IT och nya tillväxtområden. Företaget ingår i det nationella IUC-nätverket som omfattar ett femtontal IUC:n över hela landet. IUC Norrbotten AB är en sammanlagning av BIFUN ek. förening (startades år 2001) och IUC Barents AB (startades år 2000) enligt beslut på bolagsstämorna den 19 april 2004. IUC Norrbotten är delägare i IUC Sverige AB sedan år 2005, Kalix Electropolis AB sedan år 2006 samt EPN Partners AB sedan december 2007.

IUC Norrbotten arbetar med att skapa tillväxt i länets befintliga näringsliv och då främst i produkt- ägande entreprenörsledda småföretag och basindustrinära företag. Verksamhetsplanen bygger på företagens egna tillväxtambitioner och driver underifrån - upp projekt/program i samverkan med länets genomföranderesurser.

Ett prioriterat verksamhetsområde för IUC Norrbotten är också att skapa affärs- och branschkluster. Effektiva former för att driva denna process har utvecklats, exempelvis Buildinwood, BIFUN, Levande rum, EPN, Möbelskaparna, Produktion Botnia och designLABland. Denna modell kan nyttjas till nya klusterbildningar. Den arbetsmetodik som IUC Norrbotten AB tillämpar bygger på behovsinventeringar, analys och åtgärdsplan i enskilda företag samt tema möten, seminarier, projekt och utveckling av affärs- och branschkluster för grupper av företag. En prioriterad åtgärd är mentorprogram för entreprenörer med tillväxtambitioner.

Entreprenörerna i Norrbotten har länge önskat sig en väg in när det gäller stöd till produkt- och verksamhetsutveckling. Genom att samverka kring Finanspartner.nu har vi skapat detta. Vår ambition är att medverka till att utveckla den gemensamma plattformen för finansiering i SMF, www.finanspartner.nu. Partnerskapet omfattar IUC Norrbotten, Almi, Innovationsbron, Forskningsrådet, Länsstyrelsen och Norrlandsfonden.

Inom det nationella IUC nätverket och det gemensamt ägda IUC Sverige AB har gemensamma arbetsmodeller och metoder utvecklats inom områdena Institutsamverkan, Avknoppning och Nätverk (IAN - programmet). IUC Norrbotten har aktivt deltagit i detta arbete.

IUC Norrbotten arbetar sedan hösten 2007 med projektet TM1, Tillväxtmotor för SMF i Norrbotten som sitt huvudprojekt samtidigt som TBN-metoden®, tillväxt i befintligt näringsliv, vidareutvecklas och implementeras i övriga landet.

IUC Norrbotten AB skall långsiktigt ha en ägarstruktur med minst 60 % SME. Storföretag, Kommuner, Längmanska företagarfonden och fack är med som ägare eller associerade

partners. En nyemission pågår i syfte att öka antalet SMF.

IUC Norrbotten AB:s styrelse består av 5 personer med näringslivskoppling och starkt engagemang för regional tillväxt.

Utvecklingen under år 2008

Under 2008 har omsättningen minskat med 15 % till 11,5 Mkr på grund av omställning och förberedelser av nya program som ska stärka företagets konkurrenskraft på sikt. Vi har trots detta medverkat till många framsteg i företagen. Samarbetet med universitetet har breddats och vi har förstärkt samarbetet på flera områden där företagen har signalerat utvecklingsbehov.

Ett antal projekt har avslutats under 2008 Buildinwood, Inredningar och möbler och Förstudie Kompetensutveckling Trä. Några projekt fortsätter och några nya har startat.

TM1, Tillväxtmotor för SMF i Norrbotten

TM1 projektet – Tillväxtmotor för små och medelstora företag. Beslut i EU mål 2 togs i januari 2008 och projektet har startat under början av 2008 med finansiering t.o.m. 2010. TM1 projektet är IUC Norrbottens huvudprojekt under kommande år finansierat av Längmanska företagarfonden, Norrbottens Läns Landsting, Länsstyrelsen och EU mål 2.

Trä IN, Trä Innovation

TräIN projektet – Trä innovations nätverket - Industri-, kompetens- och FoU-plattform. Beslut i EU mål 2 togs i april 2008 och projektet har startat med finansiering t.o.m. år 2010. LTU är huvudman i partnerskap med IUC Norrbotten. Finansörer är Längmanska företagarfonden, Norrbottens Läns landsting, Länsstyrelsen, ett antal kommuner och EU mål 2. projektet

Trä Kompetens

Trä Kompetens - Inventering av kompetens i träföretag och utveckling av en Kompetensplattform. Projektet har genomförts som en förstudie med slutrapport i november 2008. En inventering och analys genomförs m.h.a. ESF pengar under våren 2009.

Produktion Botnia

Produktion Botnia projektet - produktionsutveckling m.h.a. lean. Viss begränsad projektverksamhet har kommit igång under 2008 m.h.a. pengar från Längmanska företagarfonden och företagen själva. Beslut i EU mål 2 togs i januari 2009 och projektet har startat med finansiering t.o.m. år 2010. LTU är huvudman i partnerskap med IUC Norrbotten.

PEGIN, Process-, energi- och gruv innovation

PEGIN – Utveckling av produktägare, funktionsleverantörer och utrustningsindustri inom Process-, Energi- och Gruvområdena. En omarbetad ansökan har lämnats in under november till NLL, Länsstyrelsen, Norrbottens Forskningsråd, LTU stiftelsen och kommer att lämnas in till EU mål 2 när medfinansieringen är klar. Beslut är taget i Norrbottens Forskningsråds styrelse.

Design LABland

Design LABland - utveckling av affärsnätverk inom konst-design baserad på textil, mode, grafisk form och arkitektur i samarbete med produktägare. Beslut togs i EU mål 2 början av december 2007 och projektet pågår med finansiering t.o.m. oktober 2010.

IT Pilot

IT Pilot - utveckling av e-handel i sex företagsnätverk. Projektet är finansierat av Nutek och Länsstyrelsen för år 2008 och 2009. Nutek har ambitionen att få till stånd en förlängning för år 2010.

3E - Energy Efficient Enterprises

3E projektet - Energy Efficient Enterprises. Projektets syfte är att genom att bedriva kartläggningsarbete och identifiera förbättringsåtgärder utveckla och beskriva arbetsmetodik för energieffektivisering i SMF. En nationell ansökan har förberetts i samarbete med IUC nätverket och IVF. NLL är positiva till en regional satsning men vi avvaktar ett nationellt beslut.

Verkstads kompetens

Verkstadskompetens - Inventering av kompetens i verkstadsföretag och utveckling av Kompetensplattform. Ansökan har lämnats in till ESF rådet för en inventering och analys av kompetensbehovet i SMF i Norrbotten. Beslut förväntas i juni 2009. Ett samarbete med LNAB har inletts kring en förstudie avseende Omställning, Avknoppning och Kompetensutveckling i SSAB, Plannja, Gestamp Hardtech och BAC. En ambition finns att hitta samordningseffekter kring utbildningssatsningar i SMF.

Mera sälj

Tillsammans med Almi och Centek planeras en satsning som syftar till att stärka företagens säljresurser och kompetens.

Förstudie Marknads - produktifiering

En förstudie planeras tillsammans med Internet Bay, Electropolis och Process IT. Syftet är att utveckla en arbetsmodell för att produktifiera värdeskapande konsultinsatser, mjukvara och hårdvara till marknadsfärdiga säljbara produkter och erbjudanden. Modellen ska vara branschoberoende.

Electropolis AB:s projekt:

Electropolis AB är ett av IUC Norrbotten delägt bolag. IUC Norrbotten ökar sitt ägande under våren 2009 i Electropolis AB från 50 till 60% när CPD labbet etablerats.

Anders Högström anställs som VD i Electropolis AB från 1 april 2009.

- ESIS projektet - Elektronik system - ett regionalt Innovationssystem - Industri- och FoU-plattform. Beslut togs i EU mål 2 i juni för 2008 - 2011 ca 30 mkr och kompletterande ansökan, 9 mkr, för 2009 - 2010 har lämnats in. Berör både Norr- och Västerbotten. LTU är huvudman i partnerskap med IUC/Electropolis.
- KEN projektet - Kompetensutveckling inom Elektronik industrin i Norr. Ansökan till ESF rådet för inventering och analys i samarbete med Västerbotten är beviljad och genomförd. Genomförande projekt planeras starta mitten av juni 2009.
- Sensorbands projektet - utveckling av fallarms produkter - användartest i Sverige och Finland. Interregansökan är beviljad och projektet har startat.

Cuptronic Product Development AB

Etablering av CPD, Cuptronic Product Development AB ett produktions- och FoU-lab planeras under våren 2009. En satsning i Kalix med syftet att utveckla tillämpningen av Cuptronics teknik för mönsterkort med bl.a. Vinnova som finansier. Grundare till bolaget föreslås bli Cuptronic, Electropolis/IUC och Kalix Kommun.

EPN Partners AB ett intressebolag

Verkstadsindustrin i Norrbotten har tagit initiativ till bildandet med 7 delägare och 20 tal associerade partners.

Syftet är att bli en funktionsleverantör i större projekt mot process-, energi- och gruvindustrin.

Referensprojekt KK2 utlastningen i Kiruna och Avtinningsanläggning för malmvagnar i Svappavara har genomförts.

Ett utvecklingsprojekt med Ovako Steel och en utredning / test med Northland Resources pågår. Nya offerter förbereds bl.a. till Boliden i Skellefteå. Staffan Granström är VD t.o.m. augusti 2009 och Bo Hedman har rekryterats som ny VD, börjar som konsult 1 april och VD fr.o.m. 1 september 2009.

Två nya ägare erbjuds köpa aktier genom nyemission. Planen är att IUC Norrbotten gör exit inom några år när bolaget har konsoliderat ägare och verksamhet. Omsättningen för år 2008 (1:a verksamhetsåret) blev 43,6 mkr och balanserat resultat +528 tkr.

Idé och temaseminarier

Utvecklingsmöte för entreprenörer genomfördes i Piteå under oktober 2008 med 170 deltagare, varav ca 100 entreprenörer. Ett branschöverskridande samarbete inleddes med Upplevelseindustrin som successivt kommer att vidareutvecklas.

Ny webb och Nyhetsbrev:

En ny webb har tagits fram där aktuella nyheter från företagen och aktiviteter som riktas till företagen presenteras.

Ett nyhetsbrev "Utveckling i norr" nr 5 har framställts och skickats ut under början av år 2008 och nr 6 tas fram under början av år 2009. Syftet är att lyfta fram positiva tillväxtprojekt och aktiviteter i SMF.

Inför år 2009 och framtiden

IUC Norrbottens långsiktiga mål är att Norrbotten skall bli EUs bästa tillväxtregion avseende SMF till år 2013. Avstamp skedde vid utvecklingsmötet i Piteå oktober 2008 som blev ett genombrott för gränsöverskridande samarbete! Nästa steg blir vårt viktigaste hittills underifrån upp projekt som förberetts i två år, PEGIN. Ytterligare ett steg blir Internationellt Utvecklingsmöte för Entreprenörer i Kiruna v 11, 2010.

Några viktiga satsningar under närmaste åren är

- TM1 projektet, Tillväxtmotor för små & medelstora företag i Norrbotten - TBN är grunden för utvecklingen i SMF och TBN metoden ska utvecklas genom att vi stimulerar andra aktörer att använda den i utvecklingsarbetet. Vi har en plattform för att IUC Norrbotten ska utvecklas till en tillväxtmotor.
- IUC Sveriges offert till regeringen kan ge oss ytterligare resurser att utveckla IUC Norrbotten till en tillväxtmotor och förhoppningsvis resurser att göra insatser i SMF. Ett omfattande lobbyarbete har genomförts men inget beslut har tagits i regeringen.
- Samarbetet med LTU har påbörjats och ger oss erfarenheter att bygga vidare samarbetet med FoU institut, universitet och högskolor.
- Samarbetet med Almi, Länsstyrelsen, Norrlandsfonden, Norrbottens Forskningsråd och Innovationsbron kan utvecklas vidare med Finanspartner.nu.

- Samarbetet med Almi, Företagarna, Handelskammaren, Exportrådet, Internet Bay och Centek sker i efterfrågade projekt ex. Säljutbildning, Nordic Business Linc, Ledarutveckling.
- Investeringarna på Nordkalotten ger stora utmaningar för att utveckla SMF. Detta kan göras i samarbetsprojekt med Västerbotten, norra Finland och norra Norge. Investeringarna på Nordkalotten ger stora utmaningar - Hur ska lokala och regionala SMF kunna dra nytta av de gigantiska investeringar som planeras år 2009 - 2020?
- Utvecklingen av en behovsbaserad kompetensplattform för SMF kan bli en strategiskt viktig satsning.

Disposition av bolagets vinst

Belopp i kr

Styrelsen och VD föreslår att till förfogande stående medel:

balanserat resultat	334 096
årets resultat	-1 461
Totalt	332 635
Balanseras i ny räkning	332 635
Summa	332 635

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkning

Belopp i kr	Not	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Nettoomsättning		1 313 266	4 442 909
Övriga rörelseintäkter	1	10 309 722	9 136 030
		<u>11 622 988</u>	<u>13 578 939</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2,3,4	-10 514 029	-12 211 497
Personalkostnader	4	-1 087 356	-1 025 295
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	5	-19 318	-15 163
		<u>2 285</u>	<u>326 984</u>
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter		13 367	8 154
Räntekostnader		-15 422	-12 377
		<u>230</u>	<u>322 761</u>
Resultat efter finansiella poster			
Bokslutsdispositioner	6	-	-4 155
		<u>230</u>	<u>318 606</u>
Resultat före skatt			
Skatt på årets resultat		-1 691	-96 146
		<u>-1 461</u>	<u>222 460</u>
Årets resultat			

Balansräkning

Belopp i kr	Not	2008-12-31	2007-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	7	25 359	44 677
		25 359	44 677
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i intresseföretag	8	500	500
Andra långfristiga värdepappersinnehav	9	119 188	115 900
Andra långfristiga fordringar	10	45 657	76 095
		165 345	192 495
Summa anläggningstillgångar		190 704	237 172
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		638 486	1 233 346
Skattefordringar		44 469	-
Övriga fordringar		3 152 678	4 851 569
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		689 568	319 812
		4 525 201	6 404 727
<i>Kassa och bank</i>		2 479 964	60 739
Summa omsättningstillgångar		7 005 165	6 465 466
Summa tillgångar		7 195 869	6 702 638
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
11			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 150 aktier)		615 000	607 500
Reservfond		615 000	607 500
		1 230 000	1 215 000
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		334 096	111 636
Årets resultat		-1 461	222 460
		332 635	334 096
Summa eget kapital		1 562 635	1 549 096
<i>Obeskattade reserver</i>			
Ackumulerade avskrivningar utöver plan	12	5 071	5 071
Periodiseringsfonder	13	97 348	97 348
		102 419	102 419
<i>Långfristiga skulder</i>			
Checkräkningskredit	14	-	161 940
		-	161 940
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		1 188 557	1 700 808
Skatteskulder		-	55 946
Övriga skulder		26 883	17 479
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		4 315 375	3 114 950
		5 530 815	4 889 183
Summa eget kapital och skulder		7 195 869	6 702 638
Ställda panter; Företagsinteckningar		1 200 000	600 000
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Redovisnings- principer och boksluts- kommentarer

Belopp i kr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd.

Värderingsprinciper m m

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar skrivs av enligt plan över den beräknade nyttjande perioden vilken bedömts till 5 år. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång.

Skillnaden mellan ovan nämnda avskrivningar och skattemässigt gjorda avskrivningar redovisas som ackumulerade överavskrivningar, vilka ingår i obeskattade reserver.

Leasing - leasetagare

Leasingavtal redovisas enligt BFNAR 2000:4. Samtliga leasingavtal redovisas som operationella i enlighet med dessa regler.

Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året.

Redovisning av intäkter

Som inkomst redovisar bolaget det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas.

Royalty redovisas som intäkt när det är sannolikt att bolaget kommer att få de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen samt att inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Noter

Not 1 Övriga rörelseintäkter

	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Projektmedel Buildinwood, pr 1:3	-	220 454
Projektmedel Elektronisk affärskommunikation i klusterföretag, pr 20:1	676 435	389 381
Projektmedel Växtkraft DesignLABland, pr 30	-	143 428
Projektmedel Lean Production Kust, pr 32	-1	790 010
Projektmedel DesignLABland - utveckling, pr 30:1	-	507 479
Projektmedel TBN, pr 18:2	279 739	1 599 183
Projektmedel EPN, pr 22	617 924	2 253 767
Projektmedel Inredningar & Möbler, pr 23	-	146 221
Projektmedel Produktion Bothnia, pr 25:3	400 000	-
Projektmedel IUC nationellt projekt, pr 28	675 490	1 622 537
Projektmedel Utvecklingsprogrammet		
Trä Innovations Nätverket, pr 1:4	400 000	-
Projektmedel Kompetensutvecklingsprojekt, pr 37	416 560	223 395
Projektmedel DesignLABland, pr 30:2	3 165 131	141 000
Projektmedel Tillväxtmotor för SMF i Norrbotten, pr 18:3	2 762 283	257 894
Privat medfinansiering deltagande projekt företag	224 924	-
Royalty	691 078	702 281
Royalty 2006		139 000
Öresutjämning	57	-
Övrigt	159	-
Summa	10 309 779	9 136 030

Not 2 Leasingavgifter avseende operationell leasing

	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal		
Räkenskapsårets leasingkostnader exklusive lokalyror	64 564	62 776
Avtalade framtida leasingavgifter	-	151 424

Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
KPMG Bohlins AB		
Revisionsarvode	15 000	16 500
Övriga uppdrag	31 955	37 738
Summa	46 955	54 238

Not 4 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Män	1,0	1,0
Kvinnor	1,0	-
Totalt	2,0	1,0
Löner, andra ersättningar och sociala kostnader		
	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Styrelse och VD	763 713	796 969
Övriga anställda	49 020	45 774
Summa	812 733	842 743
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	449 018 185 845	414 677 176 994

Av företagets pensionskostnader avser 185 845 (176 994) kr gruppen styrelse och VD.

Not 5 Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar

	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Inventarier	19 318	15 163
Summa	19 318	15 163

Not 6 Bokslutsdispositioner

	2008-01-01- 2008-12-31	2007-01-01- 2007-12-31
Förändring avskrivningar utöver plan	-	4 155
Summa	-	4 155

Not 7 Inventarier

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
- Vid årets början	171 278	149 282
- Nyanskaffningar		21 996
	171 278	171 278
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:		
- Vid årets början	-126 601	-111 438
- Årets avskrivning enligt plan	-19 318	-15 163
	-145 919	-126 601
Redovisat värde vid årets slut	25 359	44 677

Not 8 Andelar i intresseföretag

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
- Vid årets början	500	500
Redovisat värde vid årets slut	500	500

Specifikation av bolagets innehav av aktier och andelar i intresseföretag
Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

Med justerat eget kapital avses den ägda andelen av företagets egna kapital inklusive eget kapitaldelen i obeskattade reserver. Med årets resultat avses ägarandelen av företagets resultat efter skatt inklusive eget kapitaldelen i årets förändring av obeskattade reserver.

Intresseföretag/ org nr, säte	Antal andelar/ andel i %	Justerat eget kapital/ årets resultat	Redovisat värde
Kalix Electropolis AB 556602-8634 i Luleå	50	143 912 47 735	500
			500

Not 9 Andra långfristiga värdepappersinnehav

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
- Vid årets början	115 900	15 900
- Tillkommande tillgångar	3 288	100 000
	119 188	115 900
Redovisat värde vid årets slut	119 188	115 900

Innehav

	Redovisat värde	Marknads- värde
IUC Sverige AB	19 188	19 188
EPN Partners AB	100 000	100 000
	119 188	119 188

Not 10 Andra långfristiga fordringar

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
- Vid årets början	76 095	106 533
- Reglerade fordringar	-30 438	-30 438
Redovisat värde vid årets slut	45 657	76 095

Not 11 Eget kapital

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Vid årets början	607 500	607 500	334 096
Nyemission	7 500	7 500	
Årets resultat			-1 461
Vid årets slut	615 000	615 000	332 635

Not 12 Akkumulerade avskrivningar utöver plan

	2008-12-31	2007-12-31
Inventarier	5 071	5 071
	5 071	5 071

Av ackumulerade avskrivningar utöver plan utgör 1 420 (1 420) uppskjuten skatt.

Not 13 Periodiseringsfonder

	2008-12-31	2007-12-31
Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2005	16 585	16 585
Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2006	43 805	43 805
Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2007	36 958	36 958
	97 348	97 348

Av periodiseringsfonder utgör 27 257 (27 257) uppskjuten skatt.

Not 14 Checkräkningskredit

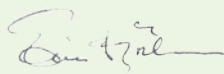
	2008-12-31	2007-12-31
Beviljad kreditlimit	-1 200 000	-600 000
Outnyttjad del	1 200 000	438 060
Utnyttjat kreditbelopp	-	-161 940

Ställda säkerheter till kreditinstitut

	2008-12-31	2007-12-31
Företagsinteckningar	1 200 000	600 000
	1 200 000	600 000

Underskrifter

Luleå 5 maj 2009



Eric Björkman
Styrelseordförande



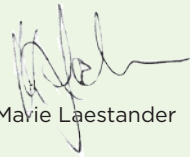
Anders Wäppling
Verkställande direktör



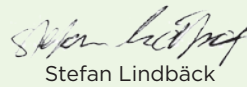
Maud Spencer



Per-Olof Karlsson



Marie Laestander



Stefan Lindbäck

Revisionsberättelse

Till årsstämman i IUC Norrbotten AB Org nr 556576-4791

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i IUC Norrbotten AB för år 2008. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Luleå den 18 maj 2009



Hans Öystilä
Auktoriserad revisor

Styrelse



Eric Björkman, ordförande
Entreprenör och innovatör,
Coldbay AB och
Alent Drying AB
(tidigare även Propac AB).



Anders Wäppling, VD
Tidigare verksam i
tillverkande industri, LKAB
och egen konsultverksamhet.



Per-Olof Karlsson, ledamot
VD i investmentbolaget JTM
Invest, även verksam i
JTM Produkt och Artic Nova.



Marie Laestander, ledamot
VD, ElectroTech Kalix AB



Maud Spencer, ledamot
VD, Svalson AB.



Stefan Lindbäck, ledamot
Fabrikschef,
Lindbäcks Bygg AB.

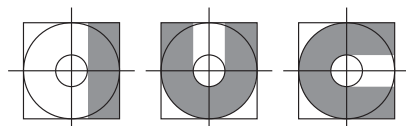
Ägare

Abelko Innovation
 ABM Arkitektkontor
 APC Composit AB
 ComaCon AB
 Artic Nova AB
 ASC Arctic Steel Circle ek. för.
 BA Carlsson Såg & Hyvleri AB
 BDL Bygg & Dekorlist AB
 Berggren & Bergman AB
 Bondersby Träförädlings AB
 BoRö Pannan AB
 Botnia Invest AB
 Box Modul AB
 Br Lundholms Snickeri HB
 Caretech AB
 Coldbay AB
 Damill AB
 Duroc AB
 E Johanssons Timmerhus AB
 Elbolaget Bergqvist & Co AB
 ElectroTech i Kalix AB
 Englundshus AB
 ESSGE Systemteknik AB
 Fermeco AB
 Ferruform AB
 Finnveden Bulten AB, Hallstahammar
 Fjällbonäs Trävaru AB
 Fält Medical AB
 Gefa System AB
 Gema Industri AB
 Grafix Inredning AB
 Haparanda Kommun
 Hedins Hjulgrävmaskiner AB
 Henrikssons Snickeri
 HT Svarv i Kalix AB
 Hushållningssällskapet i Norrbotten
 Hydraulik Montage i Luleå AB
 Indumont AB
 Jokkmokks Kommun
 JTM Invest AB
 JTM Produkt AB
 Jämtö Sågen AB
 Kablia AB
 Kalix Kommuns Näringslivsstiftelse
 KGS Mekaniska AB
 KN Företagsutveckling ef.
 Kontorskonsult AB, Herbert Lundbäck
 Krekula & Lauris Såg AB

Kryotherm AB
 Leab Luftbehandling AB
 Lek & Fritidsprodukter AB
 Lindbäcks Bygg AB
 Liviöjärvi Gungstolsfabrik
 Lundbergs Trä AB
 Lundqvist Trävaru AB
 Längmanska Företagarfonden
 Maskintjänst AB, Göran Eriksson
 MBV Systems AB
 Mekinor Metall AB
 Metall Norrbotten
 MikroMakarna AB
 Mirror Partner Utveckling AB
 Monarken Arkitektkontor i Luleå AB
 Mähler & Söner AB
 NM-Design
 Norrslip AB
 NOVA Industri AB
 Nybergs Mekaniska Verkstad AB
 Odal Haarala
 Pajala Utveckling AB
 Piteå Kommun Tillväxtkontoret
 Polar Wood North AB
 Polardörren AB
 Polarfönster AB
 Process Control Center AB
 Propac AB
 Relitor AB
 Rex Core AB
 Rolfs Såg AB
 Rotik Entreprenad AB
 Rubico AB
 S & B Nord AB
 Satmisson AB
 SCA Forest and Timber AB
 Setra Sågade Trävaror AB
 SGT Svensk Gruvteknik AB
 SIF Norrbotten
 Siverts Snickerifabrik AB
 Skellefteå Snickericentral ek.för.
 SKF, Condition Monitoring Center AB
 Skogs- och träfacket i Norrbotten
 Softcenter AB
 SSC Lindvalls Snickerier AB
 Stenvalls Trä AB
 Svenska Poolfabriken AB
 Tirsén & Aili Arkitekter AB

TK Byggkonstruktioner i Trä AB
 TRI Invent AB
 Träbyggarna AB
 Träförädling i Norrbotten Snickeri AB
 Töre Hus AB
 UPKiN AB
 Verkstads AB Eric Erlandsson
 Wallstensföretagen AB
 Well-Head Safety Systems AB
 Överkalix Utveckling AB
 Övertorneå Utveckling AB

Totalt antal ägare: 107



IUC NORRBOTTEN AB
INDUSTRIELLT UTVECKLINGSCENTRUM

Storgatan 11, 972 38 Luleå
0920-141 25
www.iucnorrbotten.se