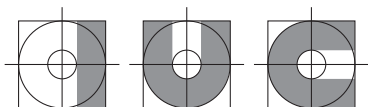


Årsredovisning

2009



IUC NORRBOTTEN AB
INDUSTRIELLT UTVECKLINGSCENTRUM

Under 2009 bytte vi delvis fokus för de nya program som startades

Vi kan glädjande nog konstatera att finanskrisen inte drabbade Norrbotten lika hårt som många andra regioner i landet men en följd av krisen blev att marknaderna mattades av för många av våra SMF-företag, de små och medelstora företagen.

Den årliga positiva tillväxtutveckling som vi upplevde före finanskrisen, i branscherna trä, verkstad, elektronik och IT, bromsades upp och backade för en del. Trots detta kan vi konstatera att som helhet verkar Norrbotten ha klarat sig relativt bra.

Men förändringarna i omvärlden föranleder IUC Norrbottens styrelse att agera.

Styrelsen och ledningen har tagit fram en ny strategiplan kallad "IUC 2015" som delvis fokuserar på nya insatsområden. Nya program har redan startats som på sikt ska kunna stärka företagens konkurrenskraft. Den här strategiplanen och de nya programmen ser vi fram emot att kunna genomföra under de närmaste åren tillsammans med SMF, universitet och andra aktörer.

Vi blickar framåt

Styrelsen har tagit fram några grundförutsättningar, reflektioner, tankar och idéer som ska ligga till grund för IUC Norrbottens verksamhet under de närmaste åren:

Tjänste- och varuproducerande företag i norra delen av vårt land har av kända skäl en ytterst begränsad hemmamarknad jämfört med sina konkurrenter. Kunderna för framför allt de varuproducerande företagen finns på ett stort avstånd. Lägg till det att den strukturomvandling som pågår kryddat av den senaste djupa finanskrisen blottlägger en allt hårdare internationell konkurrens. Det gäller inte minst för företag i perifera regioner som vår.

Konsekvenser av en allt starkare centralisering ser vi tydligt där verksamheter flyttas till andra delar av Sverige och i något fall till andra delar av världen.

Besluten tas i högre grad än tidigare långt ifrån oss vilket gäller såväl inom den offentliga som den privata sektorn. Det är uppenbart att de politiker - från alla partier - som representerar oss, och som lever i norra Sverige, får svårare att göra sina röster hörda. Det är de stora väljargrupperna i storstäderna som skall vinnas.

Konsekvensen av rådande trenderna är att vi själva måste ta initiativ och agera med klokhet. Vi kan inte förlita oss på andra, det är vi själva som bor här som med skärpa måste skapa utveckling, tillväxt och välfärd i vår del av landet.

Vad kan vi göra?

Det finns en stor tillväxtpotential. Nu handlar det om att agera, i stället för att reagera. Det handlar om att ta initiativ, att vara handlingskraftig och därtill smarta. Till att börja med måste vi vara ärliga när vi objektivt analyserar vårt nuläge. Vi måste våga möta en tuff verklighet. Vi måste våga ifrågasätta om vårt nuläge är så bra som vi tror.

Många av de företag som har lagt ner eller flyttat verksamheter kommer inte tillbaka. Det handlar om näringar som av tekniska eller strukturella skäl inte efterfrågas längre.

Innovationssystemet, det vill säga alla som verkar för tillväxten i näringslivet, måste nu samlas för vårt gemensamma intresse.

IUC Norrbotten kommer att agera öppet, ödmjukt och konstruktivt i samverkan med sina partners på en rad olika områden:

- Vi ska fortsätta samverka med regionens näringslivsorganisationer, kommuner, landstinget, länsstyrelsen och Tillväxtverket kring utvecklingsfrågor i SMF
- Vi ska fortsätta söka upp företagarna, inventera och analysera deras utvecklingsbehov samt uppmuntra och stödja deras expansionsplaner
- Vi ska fortsätta att initiera och genomföra program som stödjer företagen utifrån deras utvecklingsbehov
- Vi ska initiera och stödja att mer riskvilligt kapital vaskas fram i regionen
- Vi ska stödja Luleå tekniska universitet och andra forskningsinstitut så att än flera vetenskapliga upptäckter finner vägar ut i näringslivet för att skapa produkter och tjänster som kan kommersialiseras i befintliga och nya företag
- Vi ska stödja att näringslivsorganisationerna tar en aktivare roll för att uppmuntra och stödja offensivt riktad utveckling i företagen genom en uppsökande verksamhet i detta syfte
- Vi ska fortsätta med att skapa arenor där kontakter kan tas och affärer skapas.

Styrelsen i IUC Norrbotten är överens om att den strukturella förändringen som pågår inom de offentliga och privata sektorerna, tillsammans med den pågående utflyttningen, endast kan hejdas genom att fler arbetstillfällen skapas i små och medelstora företag. De stora företagen är ovärderliga för regionen men vi måste hålla i minnet att de marginellt kommer att öka sysselsättningsgraden det närmaste decenniet. IUC Norrbotten kommer att jobba oförtrutet med att söka upp nya och gamla företagare, i små och medelstora företag, för att uppmuntra och stödja dem "att ta tillvara sina fulla potentialer".

Enligt en aktuell undersökning inom Företagarna jobbar sex av tio och nio av tio nya jobb skapas i de små och medelstora företagen.

Anders Wäppling, VD, och Erik Sandberg, Styrelseordförande



Verksamhetsplanen "IUC 2015"

En översyn av IUC Norrbottens verksamhet har resulterat i en ny verksamhetsplan, kallad "IUC 2015" som blir ett styrdokument för de kommande årens verksamhet.

Bakgrund

Den snabba omvärldsförändring som sker med avsevärt skärpt internationell konkurrens, som följd av bland annat globaliseringen, kräver att de aktörer i regionen som arbetar i tillväxtfrämjande verksamheter förmås skapa en effektiv och verkningfull samverkan.

Utgångspunkten i arbetet med IUC:s verksamhetsplan har varit att utifrån en sedvanlig SWOT-analys (styrkor, svagheter, hot- och möjligheter) formulera framtidsinriktade komponenter i en uppdaterad verksamhetsplan.

Vision och verksamhetsidé

Med vår vision och våra verksamhetsidéer vill vi fortsätta att utveckla den företagsnära position som IUC Norrbotten har intagit under de senaste årens arbete. Den positionen är grunden för vår verksamhet, och den ska i hög grad vara behovsstyrd från de företag, branscher och andra partners som IUC samverkar med. Den ska dessutom initieras i en process av "underifrån och upp" karaktär.

IUC Norrbottens oberoende ställning ska vidmakthållas.

Det övergripande målet är att vara en effektiv kompletterande aktör i regionens tillväxtfrämjande system.

Vår tidigare fastställda vision om att Norrbotten ska bli EU:s bästa tillväxtregion till år 2013 ligger fast.

Strategier

Genom regelbundna möten och förtroendefulla samtal med enskilda entreprenörer och företagare ska IUC skapa en bred och djup kunskap om företagen i allmänhet och om deras utvecklings- och tillväxtpotential i synnerhet. Härigenom kan vi tillhandahålla behovsstyrd utbildning, tillhandahålla erfarna och lämpliga mentorer, skapa mötesarenor samt initiera och driva nätverksprojekt. Allt med syftet att underlätta och främja tillväxt i befintligt näringsliv.

Målgrupp

IUC Norrbottens målgrupp är primärt små och medelstora företag, små företag med upp till 49 anställda och medelstora företag med 50-200 anställda.

Partners

IUC Norrbottens förhållningssätt är att söka effektiv och verkningfull samverkan med olika partners i systemet.

Organisation

IUC Norrbotten ska upprätthålla en hög resursflexibilitet med samtidig hög kostnadseffektivitet, vilket ska åstadkommas genom att efter behov köpa in externa resurser för genomförande av de aktiviteter som IUC initierar och genomför.

Samverkan med Luleå tekniska universitet är en nyckelfaktor för skapande av en långsiktig konkurrenskraftig tillväxt baserat på processer, tjänster och produkter med ett högt kunskapsinnehåll.

Styrelse

Styrelsen ska bestå av ledamöter från såväl tjänste- som tillverkningssektorn, samt representera olika delar av regionen.

Operativa mål

IUC Norrbotten ska:

- ständigt driva minst fem tillväxtfrämjande nätverksprojekt enligt Triple Helix, varav minst ett projekt per år ska leda till bildandet av ett bolag
- mer än fem utbildningar per år ska genomföras som främjar små och medelstora företags internationella konkurrenskraft
- mer än tio mentorsinsatser per år ska initieras och genomföras
- mer än fem årliga konferenser eller temamöten ska arrangeras

Finansiella mål

IUC Norrbotten har inga avkastningskrav från ägarna och delar således inte ut några vinster. Det finansiella målet är fastställt till att vara "upprätthållande av det egna kapitalet".

Värdegrund

IUC Norrbotten har fastställt följande nyckelbegrepp och värderingar i vårt arbets- och förhållningssätt:

- ansvarstagande
- engagemang
- företagsnära
- industriell kompetens
- regional förankring och kännedom

Styrelsen i IUC Norrbotten AB:



Ordförande:
Erik Sandberg, Comacon AB

VD
Anders Wäppling,

Stefan Lindbäck,
Lindbäck AB

Marie Laestander,
ElectroTech AB

Thomas Björnström,
Softcenter i Kiruna AB

Maud Spencer,
Svalson AB

Gemensamt arbete för tillväxt i länet

Följande debattinlägg lämnades till media före konferensen Vändpunkt 2010 i Kiruna (17-18 mars) med IUC Norrbotten, Företagarna, Centek och Almi Nord som avsändare. Initiativtagare till konferensen var IUC Norrbotten tillsammans med ett 20-tal medarrangörer. Här samlades de som har inflytande över näringslivet och konferensen blev ett avstamp till ett livskraftigare näringsliv med fokus på långsiktig tillväxt.

fria ord

friaord@kuriren.com

Redaktör: Roland Johnson • roland.johnson@kuriren.com
Telefon: 0920/26 29 58, vardagar 14-16 Fax: 0920/26 29 53
Brev: Fria ord, Norrbottens-Kuriren, 971 81 Luleå



Samarbete "17-18 mars i Kiruna samlas de som har inflytande över näringslivet i norr under Vändpunkt 2010."

Anders Wäppling, Kjell Hjelm, Gry Holmgren Hafskjöld och Sten-Anders Gustafsson

Norrbotten kan bättre

ÖVER 200 MILJARDER kronor kommer att investeras i Norrbotten de närmaste åren visar uträkningar av bland andra Företagarna. Det handlar till exempel om vindkraftsparken i Markbygden, järnvägsinvesteringar och gruvnäringen, men även om turism och byggsektorn.

Det är naturligtvis bra och ger framtidshopp för Norrbotten. Men för att det ska leda till långsiktig tillväxt och fler jobb för regionen gäller det att tänka nytt. Kopplingen mellan stora investeringar och regional tillväxt har inte funnits sedan Stålverk 80-tiden, om ens då.

FORSKNING VISAR att tillväxten sedan 60-talet har varit nästan uteslutande orienterad till urbana centra och sysselsättningen har huvudsakligen vuxit inom olika typer av tjänsteproduktion. Trots ökad produktion av el, malm och trävaror har till exempel



AVSTAMP FÖR LÄNET. Anders Wäppling, Kjell Hjelm, Gry Holmgren Hafskjöld och Sten-Anders Gustafsson har skrivit inlägget där de presenterar Vändpunkt 2010.

Norrbottens befolkningsandel i Sverige minskat med en femtedel under 50 år.

Menar vi allvar med att vilja vända utflyttningen och undvika att Norrbottens näringsliv ska likna en oljeplattform dit man flyger in arbetskraft för att utvinna råvaror för export har vi nu ett gyllene tillfälle att vända utvecklingen.

ÄVEN OM LEJONPARTEN av vinsterna från de enorma investeringarna som planeras hamnar utanför Norrbotten är det mycket pengar i omlopp som kan omvandlas till jobb och

tillväxt här. En procent av 200 miljarder motsvarar till exempel cirka 4.000 arbetstillfällen. Men, det kommer inte att hända av sig självt.

Norrbotten har gott om små företag och några jättar. För att kunna få utväxling av de planerade investeringarna krävs samarbete. Det handlar till exempel om att kunna formera sig i grupper som kan komma i fråga i stora anbudsfrågningar.

FOLK I NÄRINGSLIVET i länet behöver träffas, se nya affärsmöjligheter och utveckla nya konkurrens-

kraftiga varor och tjänster. För detta krävs ett öppet sinne och en arena.

Vi, tillsammans med ett 20-tal medarrangörer, har tagit ett första steg för att skapa en samlingsplats där kontakter kan tas och affärer skapas.

Den 17-18 mars i Kiruna samlas de som har inflytande över näringslivet i norr under Vändpunkt 2010. Vi ser det som ett avstamp för att skapa ett livskraftigare näringsliv i Norrbotten som ger långsiktig tillväxt.

LÅT OSS TILLSAMMANS se till att dra nytta av investeringsvägen som sköljer över Norrbotten och använda den till maximal och långsiktig fördel för länet.

Anders Wäppling, VD, Industriellt Utvecklingscentrum, IUC Norrbotten
Kjell Hjelm, regionchef, Företagarna Norrbotten
Gry Holmgren Hafskjöld, VD, Centek
Sten-Anders Gustafsson, VD, Almi Nord

Från forskningsprojekt till ett unikt företagande



Från den här arbetsplattformen utför FriGeo sina frysupdrag.



Cool, cold and creative. Det är Kirunaföretaget FriGeos slogan som kortfattat berättar om deras vision att genom frysmuddring ta upp organiska sediment från Östersjöns botten, och andra små och stora vattendrag, för att frigöra energireserven i materialet och till exempel kunna avlägsna kvicksilver och andra miljögifter ur ett förorenat sediment. FriGeo har efter flera års forskning utvecklat en teknikintensiv process som de senaste åren har kommersialiserats.

Susanne Rostmark, eldsjäl och delägare till företaget, arbetar utifrån visionen att någon måste vara först och en fast tro på affärsidén. Nu ska metoderna utvecklas så att företaget kan behålla försprånget.

Den unika tekniken bygger på att genom frysning stabilisera och lyfta förorenat sediment. Frysningen påverkar materialet positivt på flera sätt vilket ger goda effekter för miljö och ekonomi.



Susanne Rostmark, FriGeo.

Efter att FriGeo framgångsrikt lyckades bärga material på 130 meters djup från en havererad DC3:a i Östersjön har förfrågningar kommit från bland annat Storbritannien om avancerade tekniska högriskuppdrag.

IUC Norrbotten har deltagit i processen att lotsa innovationen mot en kommersialisering.

Näringslivet utvecklas bäst när behoven styr insatserna

Det finns ett stort utbildningsbehov inom träindustrin. Både företagsledare och producerande personal vill lära sig mer och förbättra företagets position på marknaden. John Sandström är ansvarig för ett kompetensutvecklingsprogram inom IUC Norrbotten med inriktning mot träindustrin.

Som stöd för IUC Norrbottens utbildningsinsatser har drygt 200 företag kartlagts för att inventera behoven, ett grundläggande arbete som under 2009 följdes upp av mer detaljerade kompetensinventeringar inom branscherna trä, elektronik och verkstad. Exempel på frågeställningar är: Vilka kompetenser finns? Vilka behov ser man de närmaste åren hos den egna personalen och vid nyrekryteringar?

John Sandström är glad över träindustriföretagens positiva syn på kompetensutveckling för att utveckla sina verksamheter.

Inom träindustrin är det framför allt kunskaper om smartare produktionslösningar och underhållssystem som efterfrågas. Det finns ett tydligt behov av att kunna effektivisera och rationalisera produktionen samtidigt som ny teknik införs. Vidare vill de förbättra företagets affärsutveckling mot nationell försäljning, kalkylering, marknadsföring och export.

Stärka företagsledningen

I första hand är det företagsledning och produktionsledning som är målgrupp för insatserna men stor vikt läggs också vid att all personal blir kunnigare och mer delaktiga i det som bygger företagets kvaliteter.

Ett viktigt område är att stötta ägare och företagsledningar att fatta kloka beslut. Ett annat är att utveckla resultat- och affärsinriktade processer från idéer till färdiga produkter. Det går oftast fortare att vidareutveckla och förädla befintliga produkter än att innovativt hitta helt nya produkter.

Nya säljmetoder

IUC Norrbotten stödjer företagare som vill bli ägare av produkter, inte bara vara legoproducent åt andra. En intressant fråga är vilka kompetenser och färdigheter som behövs för att skapa nästa generations produkter. Där kanske det viktigaste utvecklingsområdet är att ta till sig nya moderna marknadsföringsmetoder. Ny informationsteknik kan bli helt avgörande för att lyckas där e-handel och webb har potential att utvecklas till viktiga säljinstrument.

Kompetensutveckling som stärker elektronikföretagen

Utbildningsprojektet KEN (Kompetensutveckling Elektronik i Norr) genomförs inom elektronikbranschen i norra Sverige.

Avsaknaden av utbildade och erfarna elektronikingenjörer ställer allt större krav på företagens förmåga att kompetensutveckla sin personal. KEN finansieras via ESF-rådet och EUs socialfond och löper fram till halvåret 2011.

Konkurrensen från omvärlden ställer allt hårdare krav på företagens förmåga att effektivt konstruera och tillverka elektronik med bibehållen kvalitet. De eftergymnasiala högskoleutbildningarna inom elektronikområdet har i Sverige halverats de senaste tre åren. Detta faktum är hämmande för utvecklingen eftersom elektronik har och kommer att få en ännu viktigare roll för utveckling av framtidens produkter.



Jerry Lindblom

Projektet KEN fokuserar på följande huvudområden:

- Konstruktion (hård- och mjukvara)
- Tillverkning och produktion (produktionsteknik och flöden, lödteknik, tester, felsökning)
- Affärer (affärsutveckling, marknadsföring, försäljning)
- Ledarskap (ledarutvecklingsprogram, projektledning, organisation, styrelsearbete)
- Kvinnor inom elektronikindustrin (ett riktat utvecklingsprogram)

Strategiska utbildningar inom konstruktion och produktion har genomförts det senaste året och nu riktas insatserna mot ett paket av kompletterande konstruktionsutbildningar.

Satsningen genomförs av Electropolis i samarbete med IUC-bolagen i regionen. Projektledare och ansvarig för utbildningar inom elektronik och inbyggda system är Jerry Lindblom.

Möjligheter öppnar sig för regionala träförädlingen

Christer André och John Sandström på IUC Norrbotten ser flera positiva signaler till utveckling inom träförädlingsindustrin. Den kanske viktigaste signalen är den positiva attityd till samverkan som blir tydligare mellan företagen.

Ett exempel är ett studiebesök i Gällivare där ett tiotal trähusbyggare krokade arm för att ta del av gruvortens investeringsplaner, både byggande av nya villor och flerfamiljshus när gruvområdet i Malmerget måste utrymmas och nybyggnationer tillkommer vid Dundrets turistanläggning.

En annan intressant utveckling är ett påbörjat arbete för att utveckla trähusbyggandet med stöd av regionens elektronikindu-



John Sandström

stri. Här finns mycket att göra kring styrning och reglering av energi i egnahem, sommarstugor och flerbostadshus.

Ett tredje intressant utvecklingsspår är marknadsarbetet där vi i norra Sverige kan bli betydligt vassare. En regional förebild är SSC, Skellefteå Snickericentral, som har en tidsenlig och över konjunkturerna stark organisation som nyligen firade 50-årsjubileum.

Träförädlingen i norra Sverige skiljer sig åt på det sättet att i Norrbottens län är man betydligt mer inriktade på trähusbyggnade medan man i Västerbottens län inriktar sig på insatsvaror som fönster, dörrar, inredning, trappor mm. Detta ger samverkansfördelar, man kan komplettera varandra och utvecklas tillsammans.



Christer André

Finsnickeriet i Råneå vill samverka för att utvecklas

Det är viktigt att småföretagen samverkar. Det anser Cathrine Lindberg, ägare och vd till företaget Finsnickeri i Råneå, som brinner för att delta i IUC Norrbottens kompetensutvecklingsprogram.

Alla vill bli duktigare på det man håller på med. För det krävs ett brett kontaktnät med människor som kan teknik, produktion, marknadsföring och affärer. Cathrine Lindberg säger att Finsnickeri i Råneå vill hänga med i utvecklingen.

Olika IT-lösningar

Företaget har framför allt satsat på två förbättringsområden: nya lösningar för kalkylering och att rita i CAD-system.

Det är också viktigt att all personal kompetensutvecklas.

Som liten aktör är det helt avgörande att man kan anlita duktiga utbildare och att flera företag kan dela kostnader för utbildningsinsatser. Cathrine Lindberg säger också att det är viktigt att träffa andra i branschen som har likartade frågeställningar och problem. Nätverkan är värdefullt.

Det Råneåbaserade träförädlingsföretaget Finsnickeri, som har nischat in sig på designade fönster, ytter- och innerdörrar, firade i december sitt 10-årsjubileum. Företaget ingår i Levande rum, en sammanlutning av inredningsföretag i länet som utvecklar, producerar, marknadsför och säljer träprodukter tillverkade av norrländskt virke.



Cathrine Lindbäck

Vi summerar Vändpunkt 2010

Konferensen Vändpunkt 2010 i Kiruna – en mötesplats som ska

Kiruna är en mycket intressant ort som präglas av stora investeringar och en stark tro på framtiden. Därför var det ingen slump att konferensen Vändpunkt 2010 arrangerades i Kiruna.

Konjunkturen håller nu förhoppningsvis på att vända och vi kan ana att den regionala näringslivsstrukturen är på väg att förändras. Det är ett mycket gynnsamt läge där hundratals miljarder investeras i regionen och det bidrar givetvis till tillväxtpotentialerna. Med dessa ord inledde IUC Norrbottens VD Anders Wäppling den välbesökta konferensen.

Det är drygt ett år sedan IUC inledde förberedelserna för konferensen och då anade man inte hur väl tajmad den skulle bli i förhållande till "vändpunkten".

Kiruna kan liknas vid en smältdegel som blandar klassiska och nya näringar. Den världsledande malmbrytningen och pelletförädlingen samsas med ishotellet, rymdindustrin och en globalt spännande stadsomvandling. Lägg till det att Kiruna är ett naturligt centrum i Barentsregionen, med närhet till de norska, finska och nordvästryska marknaderna.

Vändpunkt 2010 blev kontrasternas konferens på många sätt.

För små och medelstora företag är konferenser som Vändpunkt viktiga mötesplatser. De fungerar som en arena för fortsatt utveckling och tillväxt. Här kan alla samverka – akademi, företag, offentliga och finansierare. Besökarna får insikt om framtiden och ser nya möjligheter.

Tillsammans blir vi starka

Samarbete och samverkan är viktiga nycklar till framgång, speciellt för småföretagare som till allra största delen är ensamma eller små aktörer.

Samarbeten inleds oftast när man träffas. Då hittar man varandra, det byggs relationer och kontakter knyts, mellan länder, mellan branscher, mellan företag och inte minst mellan människor.

En viktig insikt för många småföretagare är att lära sig att förstå var man har sina verkliga konkurrenter. De finns oftast längre bort än man tror. Därför är det viktigt att samverka kring branschgemensamma frågor och att dela på kostnader för till exempel utbildning, marknadsföring och säljkontakter. De som förstår detta utvecklas oftast fortare än andra.



Anders Wäppling

Gigantiska investeringar planeras i Barentsregionen

Ulf Nilsén på Utviklingssentret i Tromsø har kartlagt investeringarna på Barentsområdet. Han har kommit fram till att det är gigantiska belopp som investeras men man ska ha i åtanke att siffermaterialet är dagsfärskt. Verkligheten förändras kontinuerligt.

Det investeras framför allt inom verkstadsindustri, energi, gruvor, besöksverksamhet, bygg- och anläggning samt infrastruktur. Några siffror för åren 2008-2010:

Norrbottens län • 180 miljarder SEK

(gruvor/industri 60-80, vind 80, infrastruktur 10)

Finska Lappland • 44 miljarder SEK

(gruvor 23, besöksnäring 9, infrastruktur 8)

Nordnorge • 185 miljarder SEK

(olja/gas 110, vind/vatten 30, infrastruktur 7)

NV Ryssland • 500 miljarder SEK

(olja/gas/infrastruktur)

Enorma summor med andra ord, sammanlagt närmare 1 000 miljarder kronor, varav drygt 400 är säkra investeringar i Sverige, Norge och Finland.

Tyvärr går merparten av arbetstillfällena som är relaterade till investeringarna i Nordnorge det regionala näringslivet förbi. Det är stora företag från södra Norge som bemannar dem.

Av tradition går handeln i nordsydlig riktning även om det finns möjligheter att bygga östvästliga affärsförbindelser. Av någon anledning sker en begränsad kunskapsöverföring i östvästlig riktning och det bidrar till att affärspartners på Nordkalotten alltför sällan hittar varandra. Om företagen på Nordkalotten ska finnas med som leverantörer till de stora investeringarna måste företagen bli bättre på att samverka anser Ulf Nilsén.



Ulf Nielsen

Vi summerar Vändpunkt 2010

apar relationer och affärer



Anders Lundgren, LKAB, intervjuas av Sveriges Radio

Stort medialt intresse kring de stora investeringarna

De kapitalintensiva investeringar som presenterades på Vändpunkt 2010 fick stort medialt intresse, där både dagspress, lokalradio och TV närvarade.

”Det är en underbar känsla och jag är oerhört stolt att få verka i ett företag som är så offensivt”, sa Anders Lundgren, chef för anläggningsprojekt i LKAB, med anledning av att gruvföretaget de senaste åren har investerat närmare fem miljarder varje år och kommer fortsätta att göra det de närmaste åren. LKAB investerar med eget kapital. Under finanskrisen senarelades vissa investeringar som kunde skjutas på framtiden. Från september förra året har LKAB visat positiva resultat.

Även Boliden investerar stort

De omfattande investeringar som LKAB och Boliden genomför medför att de båda gruvföretagen kan ståta med epitetet ”världsklass” på sina miljöförbättrande processer och produkter. Gruvjättarna ser varandra mer som samverkanspartners än som konkurrenter sa Peter Richardsson, Bolidens områdeschef i Aitik under konferensen.

Gruvbolagen samverkar kring forskning och utveckling i de nätverk de har tillsammans med Luleå tekniska universitet. Många av problemställningarna bolagen söker svar på är mer branschspecifika än affärsmässiga.

Aitik är redan idag Europas största koppardagbrott med en eftertraktad låghaltig kopparkismalm och de investeringar som genomförs kommer att fördubbla årsproduktionen till 36 miljoner ton malm.



Peter Richardsson

Vinnova prioriterar näringslivsriktad forskning

Charlotte Broman, Vinnovas generaldirektör, deltog vid Vändpunkt 2010. Hon inledde sitt anförande med att säga: ”av världens befolkning på cirka åtta miljarder bor 61 procent i Asien och endast 6,5 procent inom EU-området med sina 27 länder. Då förstår alla var den stora marknadspotentialen finns. Dessutom är 35 procent av befolkningen inom EU 60 år och äldre”.

Det finns alltid avsättning för produkter och tjänster men det gäller att fokusera på rätt marknader och rätt målgrupper. Befolkningen ökar och i takt med att befolkningstäta områden som de forna sovjetiska staterna och BRIC-länderna Indien och Brasilien förbättrar sin levnadsstandard ökar efterfrågan. Summan av all produktion väntas bli fördubblad fram till 2025.

Vi kan tycka att Sverige är en framstående forskarnation men vi svarar för mindre än en procent av världens samlade forskning. Därför är det viktigt att satsa rätt. Charlotte Broman anser att forskningen ska vara näringslivsriktad och resultera i produkter och tjänster. Tyvärr utvecklas en del av vår forskning åt fel håll, det forskas för forskandets egen skull i stället för att den är efterfrågad och behovsanpassad.



Charlotte Broman

Gruvdriften i Pajala-Kolari skapar Klondykestämning

Bara för några år sedan var det fullständigt otänkbart att det som händer i Pajala-Kolariområdet skulle bli verklighet.

Niclas Dahlström, informationsansvarig vid Northland Resources, håller med om det inte hör till vanligheterna att starta en ny gruvverksamhet där det inte har funnits någon gruva tidigare.

Det bolag Dahlström representerar har satt färg på regionkartan när det gäller investeringar och framtidstro i en del av länet som höll på att somna in.

Företaget arbetar idag envetet på att realisera sina affärsplaner.

Efter sommaren 2010 växlar Northland Resources upp takten, personal kommer att anställas och leverantörer av varor och tjänster får möjlighet att delta i uppbyggnaden av gruvindustrin.

Northland Resources är ett finansiellt stabilt företag som investerar med egna medel. För ett par år sedan fick bolaget in 1,5 miljarder kronor i ett aktieägartillskott och det är från dessa pengar det idag investeras.

Niclas Dahlström berömde konferensen som fantastiskt välorganiserad och intressant.



Niclas Dahlström

Vi summerar Vändpunkt 2010

Hela "systemet" samlat

Erik Sandberg, styrelseordförande i IUC Norrbotten, är mycket nöjd med konferensen. Hela systemet var samlat, allt från företagare och entreprenörer till finansierare och forskare samt offentliga och privata näringslivsföreträdare. Speciellt glädjande var att många kustbor kom till Kiruna.

Vändpunkt 2010 tydliggjorde de stora företagens roll som lokomotiv med tanke på deras gigantiska investeringar. Företag som LKAB, Boliden, SSAB och Vattenfall är viktiga för regionens utveckling. Vi blir också varse att sysselsättningsgraden inte ökar nämnvärt trots investeringarna. De stora företagen rationaliserar för att kunna vidmakthålla sin konkurrenskraft.

Erik Sandberg fick också höra talas om att det slöts mindre affärsavtal vid några kaffebord. Det är det som i förlängningen en sådan här konferens syftar till.



Erik Sandberg (tv) samtalar med Exportrådets Erik Hagenrud.

Enkäten gav svar - en viktig mötesplats!

Den enkät som gjordes efter konferensen visar klart och tydligt att konferensen var efterfrågad.

Hela 80 procent av deltagarna sade sig ha fått kontakter, kunskaper eller insikter som de trodde sig kunna ha nytta av i sitt framtida arbete. Drygt 95 procent av deltagarna vill att IUC Norrbotten anordnar en liknande konferens om antingen 12 eller 18 månader.

Bland kommentarerna kan man läsa: ett viktigt initiativ, bra plats för en konferens och att IUC Norrbotten har en långt viktigare roll som tillväxtmotor än vad många politiker och beslutsfattare förstår. Det som saknades på konferensen var just beslutsfattare och representanter för många av våra kommuner, frågan om besöksnäringens tillväxtmöjligheter och mer tid för "matchmaking".



Studiebesök och technical visits

I samband med konferensen genomfördes även studiebesök vid LKABs visningsgruva samt technical visits vid ICEHOTEL och IRF-institutet för rymdfysik samt en informationsstund i samband med en middag i Kiruna stadshus. Här berättade kommunrådet Kenneth Stålnacke om Kiruna och den kommande stadsflytten som förändrar infrastrukturen i form av järnvägar, vägar och el samt placeringen av stadshuset, handels- och bostadsområden.

Målet överträffat

Åsa Tjärnberg, som ansvarade för stora delar av konferensarrangemanget, är glad över den mycket positiva utvärderingen som gjordes i samband med Vändpunkt 2010. IUC Norrbotten mål var att samla 250 deltagare. Hela 270 personer fanns på plats i Kiruna.



Åsa Tjärnberg

Skidentreprenören Emil tampades med en "lightversion" av Draknästet

Entreprenören Emil Svanberg från Boden ställdes i ett rollspel inför en samling drakar där han sökte finansiering för utveckling av Storklintens skidanläggning. Emil driver skidanläggningen och Bodens Camping tillsammans med kompanjoner.

Bodens Camping är Sveriges största stadsnära camping men den stora utvecklingspotentialen ligger i Storklinten där Emil vill utveckla anläggningen med både boende och aktiviteter. Visionen är en skicamp i två steg, där finansiering söks med 10 respektive 20 miljoner.

De fem drakarna som representerade finansierare, affärsutvecklare, skidanläggningsansvariga och exportindustrin ifrågasatte ägarförhållandena i bolaget (som består av 17 delägare), styrelsens sammansättning, den höga skuldsättningen, trovärdigheten i de beräknade besöksiffrorna samt lönsamheten.

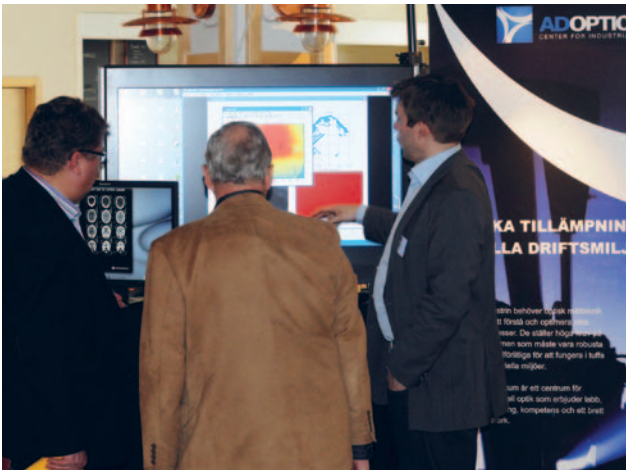
Emil Svanberg besvarade frågorna skickligt, även om han inte alltid var överens med drakarna. Han gratulerades dock till en "fantastisk vision" men ombads att se över projektet en gång till framför allt när det gäller lönsamhetsfokus för de båda anläggningarna.



Emil Svanberg

Vi summerar Vändpunkt 2010

Elektronikutveckling i testcenternätverk



Skellefteåföretagen Optronic och Adopticum visade hur optroniktekniken fungerar, ett optiskt mätsystem för industrin som bygger på informationsöverföring via ljuspartiklar. Denna teknik har utvecklats i ett prototypprojekt inom ESIS, kallat Time-Of-Flight (TOF), där två testkameror har tagits fram med den nya 3D-kameratekniken. Det här är unikt så tillvida att det första försöket i Europa med den här typen av kamerautrustning, en teknik som kan utnyttjas i de flesta industribranscher.

Elektronikinnehållet ökar hela tiden i våra vardagsprodukter. Vi omger oss dagligen med produkter som för sin funktion har ett inbyggt elektroniskt system, en inbyggd intelligens som tillför viktig funktionalitet. Därför är elektronikindustrin viktig för vår industriella tillväxt.

Det framgick med all tydlighet vid konferensen Vändpunkt 2010 i Kiruna där elektronikindustrin fanns med på många hörn, bland annat med ett gemensamt seminarium med ProcessIT samt ett flertal temaseminarier.

I norra Sverige finns många duktiga elektronikföretagare som i olika konstellationer med sina specialistkompetenser är med och utvecklar nästa generations produkter och tjänster.

Anders Högström, VD vid Electropolis, beskriver elektronikindustrin som en viktig part för att skapa tillväxt i regionen.

Som VD har han varit med om merparten av den utvecklingsresa som elektronikindustrin via Electropolis startade 2003, där ett 10-tal lokala elektronikföretag i Kalix formaliserade sitt samarbete. Detta har idag utvecklats till en elektronikplattform för hela



Anders Högström

norra Sverige, där länets elektronikföretagare har kroat arm med sina branschkollegor i Västerbottens län och med kollegor i norra Finland.

Det är viktigt inte minst i ett internationellt perspektiv att elektronikbranschen samverkar för att bli starkare. När företagen samverkar kring marknadsföring ger det bättre slagkraft och nya affärsmöjligheter skapas, anser Anders Högström.

En viktig nyckel till framgång är samverkan mellan elektronikföretag och företag i andra branscher.

Electropolis har sedan flera år ett väl utvecklat samarbete med Luleå tekniska universitet inom områdena ProcessIT och vård och omsorg, med Umeå universitet och med CMTF. De närliggande och framträdande akademierna blir mer och mer avgörande för hur elektronikindustrin kommer att utvecklas.

Anders Högström ser stora utvecklingsmöjligheter för korsvisa samarbeten mellan branscher, där elektroniken kan hjälpa till att ta utvecklingssteg tillsammans med experter inom till exempel automation och trähusbyggande.

En stor del av verksamheten bedrivs idag genom projekten ESIS (regionalt innovationssystem inom elektronik och inbyggda system), Sensorband (tjänstutveckling kring falldetektering inom äldreomsorgen), KEN (kompetensutveckling inom elektronikbranschen), Tjänste och resursdatabas (samverkan kring infrastruktur och kompetenser).

IUC Norrbotten AB är till 60 procent huvudägare av Kalix Electropolis AB med Kalix kommun (25%) och Pajala Utveckling AB (15%) som delägare.

I projektet Sensorband har elektronikföretaget CareTech, tillsammans med universiteten i Luleå och Umeå, tagit fram den unika fallsensorn som är ett trygghetslarm inom äldre- och handikappomsorgen. Den här e-hälsoprodukten revolutionerar sjuk- och omsorgsvården, enligt CareTechs VD Arto Brushane.



CareTechs trygghetslarm CareCall.

Verkstad + elektronik
= nya förädlade produkter
Automation + elektronik
= nya tjänster inom processindustrin
Trähusproduktion + elektronik
= miljövänlig värme och energistyrning

Vi tänker problemlösning i stället för produktlösning

Länets små och medelstora företag är duktiga på att lösa kundernas problem, både inom basindustri och övrig industri, men är inte lika duktiga på att utveckla egna produkter för en större marknad utifrån de lösningar som tas fram.

”Det här vill vi vara med och förändra”, säger Wigert Engström och Håkan Karlsson, ansvariga för projektet PEGIN som från våren 2010 går in i en intensivare fas.

Projektet PEGIN drivs av IUC Norrbotten med syftet att stärka kommersialiseringen av befintliga och nya verkstadsrelaterade produkter, framför allt med målet att fler ska bli ägare till produkter. Målgruppen är små och medelstora industriföretag inom verksamheterna process, energi och gruvor.

Projektet söker samarbetspartners som har produktidéer med en potential att kommersialiseras för större marknader.

Utvecklingsarbetet kommer att bedrivas i nära samarbete med samverkande företag, kunder, forskare, finansiella organ och offentliga aktörer. Under våren togs de inledande kontakterna med intresserade och potentiella partners, dels för att berätta om projektets möjligheter och dels för att få igång en process i de enskilda företagen att identifiera och tydliggöra möjliga utvecklingsprodukter.

Strategiskt utvecklingsarbete

Projektledarna Wigert Engström och Håkan Karlsson träffar företagets representanter under ett par timmar för att diskutera utvecklingsmöjligheter och siktar då på att komma fram till en topp 3-prioritering över företagets största behov.

Vid besöken används den erkända TBN-metoden för att analysera och konkretisera behoven, identifiera det som kräver vidare forskning och utveckling, kanske en referensinstallation, samt insatser för affärsutveckling, kommersialisering och strategier för att komma ut på olika marknader.

Kompetensstöd till basindustrin

En framgångsfaktor för basindustrierna kommer att vara ett utvecklat samarbete med det regionalt kompetensstarka småföretagandet, som hjälper den tunga industrin att kvalitetssäkra utvecklingen av produktionen och produkterna. Denna samverkan tjänar båda parter på eftersom den bidrar till att göra verksamheterna mindre konjunkturkänsliga. De små företagen kommer många gånger fram till smarta lösningar som har potential för en betydligt större marknad.



Håkan Karlsson



Wigert Engström

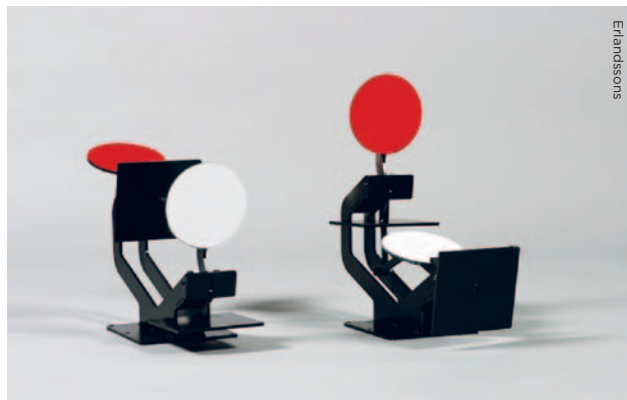
Av tradition är vi inte vana vid att utveckla egna produkter utan går vidare till att lösa nästa problem, och nästa problem. Att det kanske är embryot till en ny produkt, den tanken vidareförädlas inte.

Ett företags värde bedöms mer av vilka egna produkter, vilken marknad och vilket kundregister företaget har, mindre av vilka ”hårda” tillgångar som finns.

Storleken har betydelse

Ett annat utvecklingsscenario som länets småföretag bör ta ställning till är att uppnå ett jämviktsförhållande i en förhandlingssituation. Vare sig man vill eller inte så upphandlas de flesta stora uppdrag mellan två stora parter, där anläggningar blir nyckelfärdiga eller där idrifttagning kan ske på något sätt. Att göra affärer med många små företag som drar sina strån till stacken, och där inköparen måste svara för samordningen, blir mindre och mindre vanligt.

Här kan verkstadsindustriföretagen öka sitt samarbete och samverkan för att kanske i framtiden bilda ett gemensamt försäljningsbolag för att vara den partner som basindustrin kan vända sig till. En nyckel till framgång är mer samarbete.



Erlandssons

Verkstadsföretaget Erlandssons i Luleå kan ses som ett föredöme med ett uttalat mål att successivt öka andelen egna produkter av kvalificerade konstruktioner i högpresterande stål. På bilden ovan visas vridbara skjut mål i stål ur varumärket Smith of Odin. Enligt VD Peter Norman har man under produktutvecklingsprocessen kompletterat det egna företagets mekanikkompetens med elektronikkompetens inom ESIS-projektet. Resultatet är ett helt störningsfritt elektriskt system, att jämföras med de traditionella tryckluftsdrivna systemen. På liknande sätt kan PegIN-projektet bidra till att utveckla produkter inom process- och gruvindustrin.

PEGINs målsättning

Tio samverkande företag som tillsammans genererar 100 miljoner extra under projektperioden.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och VD för IUC Norrbotten AB, 556576-4791 får härmed avge årsredovisning för 2009.

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 tretton IUC-bolag över hela landet. IUC Norrbotten AB är en sammanslagning 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 12 december 2005, Kalix Electropolis AB sedan 31 augusti 2006, EPN Partners AB sedan 14 december 2007 samt CPD Center AB sedan 12 maj 2009.

IUC Norrbotten arbetar med att skapa tillväxt i länets befintliga näringsliv och då främst i produktägande 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 design LABland. Denna modell kan nyttjas till nya klusterbildningar. Den arbetsmetodik som IUC Norrbotten AB tillämpar bygger på behovsinventeringar, analys och åtgärdsplan i enskilda företag samt temamöten, 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 i klusterbildningen 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, 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 IUC bolagen i landet.

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

IUC Norrbotten AB:s styrelse består av 5 personer med näringslivskoppling och starkt engagemang för regional tillväxt. Styrelseledamöterna är verksamma och spridda inom regionen.

Utvecklingen under år 2009

Under 2009 har omsättningen ökat med 18% till 13,6 Mkr som följd av nyframtagna program med avsikt att stärka företagets konkurrenskraft på sikt. Vi har stärkt vår nära koppling till länets SMF. Samarbetet med universitetet har breddats och vi har fördjupat samarbetet på flera områden där företagen har signalerat utvecklingsbehov.

Ett antal nya projekt har startat och några har fortsatt.

TM1, Tillväxtmotor för SMF i Norrbotten

Projekt TM1 – 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 är IUC Norrbottens huvudprojekt under kommande år finansierat av Längmanska företagarfonden, Almi Nord, Norrbottens Läns Landsting, Länsstyrelsen och EU mål 2.

TräIN, TräInnovationsNätverket

TräIN projektet - TräInnovationsNätverket - 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. Finansiärer är Längmanska företagarfonden, Norrbottens Läns landsting, Länsstyrelsen, ett antal kommuner och EU mål 2.

TräKompetens Norr

TräKompetens Norr – 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 har genomförts m.h.a. ESF pengar under våren 2009. Ansökan om genomförande har lämnats in till ESF men inte beviljats p.g.a. brist på pengar.

Produktion Botnia

Projekt Produktion Botnia – produktionsutveckling m.h.a. lean. Viss begränsad projektverksamhet kom 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 gruvinnovation

PEGIN – Utveckling av produktägare, funktionsleverantörer och utrustningsindustri inom Process-, Energi- och Gruvområdena. Beslut togs i EU mål 2 december 2009 med start i januari 2010. Medfinansiärer är NLL, Länsstyrelsen, Norrbottens forskningsråd och LTU med finansiering fram t.o.m. 2012.

Design LABland

Design LABland - utveckling av affärsnätverk inom konstdesign 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 Tillväxtverket och Länsstyrelsen för år 2008, 2009 samt t.o.m. juni 2010.

Verkstadskompetens

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 men negativt beslut erhöles i juni 2009 p.g.a. brist på medel i ESF. Ny ansökan kommer att lämnas in när nya medel finns tillgängliga hos ESF. I samarbete med LNAB har genomförts 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 sälj- och marknadsföringsresurser och kompetens.

Förstudie Marknads - produktifiering

En förstudie har genomförts 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 branschberoende.

Electropolis AB:s projekt:

Electropolis AB är ett av IUC Norrbotten delägt bolag (60%). IUC Norrbotten ökade sitt ägande under våren 2009 i Electropolis AB från 50 till 60% när CPD labbet etablerades. Anders Högström anställdes som VD i Electropolis AB från 1 april 2009.

ESIS – Elektroniksystem – ett regionalt Innovationsystem - Industri- och fou- plattform. Beslut togs i EU mål 2 i juni för 2008 - 2011. Berör både Norr- och Västerbotten. LTU är huvudman i partnerskap med IUC/Electropolis.

KEN – Kompetensutveckling inom Elektronik industrin i Norr . Ansökan till ESF rådet för inventering och analys i samarbete med Västerbotten är genomförd 2008. Genomförande projekt beviljades i juni och startade i augusti 2009.

Sensorband (Interreg) – utveckling av fallarms produkter – användartest i Sverige och Finland. Interreg ansökan är beviljad och projektet har startat.

Cuptronic Product Development AB

Etablering av CPD, Cuptronic Product Development AB ett produktions- och fou-lab genomfördes under våren 2009. En satsning i Kalix med syftet att utveckla tillämpningen av Cuptronics teknik att belägga metaller på plast. Ägare är IUC Norrbotten (25%) och Cuptronic AB (75%).

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, Avtiningsanläggning för malmvagnar i Svappavara, ett utvecklingsprojekt förarlös styrning med Ovako Steel och en utredning/test med Northland Resources har genomförts. Nya offerter har lämnats till bl.a. Boliden i Skellefteå. Staffan Granström var VD t.o.m. augusti 2009 och Bo Hedman har rekryterats som ny VD fr.o.m. 1 september 2009.

Två nya ägare har köpt aktier genom nyemission. Planen är att IUC Norrbotten genomför en exit men vid väl vald tidpunkt inom de närmaste åren när bolaget har konsoliderat ägare och verksamhet. Omsättningen för år 2008 (1:a verksamhetsåret) blev 43,6 mkr med balanserat resultat +528 tkr och omsättningen 2009 blev c:a 20 mkr med balanserat 0 - resultat.

Idé och temaseminarier

Under 2009 har ett antal temamöten genomförts. Marknadsföring, försäljning och produktansering på en världsmarknad den 11 juni i Kalix samt två temamöten i Piteå under november med tema Lean production och Ytbehandling. Vidare har förberedelser genomförts för Utvecklingsmötet för entreprenörer Vändpunkt 2010 16-18 mars 2010 i Kiruna. Konferensen genomförs i samarbete med LTU, Attraktiv region, Mötesplats Upplevelseindustrin samt ett stort antal andra organisationer. Den hittills största satsningen för IUC Norrbotten med målet 250 deltagare och minst 100 företag.

Webb och Nyhetsbrev:

Webben har vidareutvecklats där aktuella nyheter från företagen och aktiviteter som riktas till företagen presenteras.

Ett nyhetsbrev "Utveckling i norr" nr 6 har framställts och skickats ut under 2009. Syftet är att lyfta fram positiva tillväxtprojekt och aktiviteter i SMF. En ny webb har tagits fram för Vändpunkt 2010.

Inför år 2010 och framtiden:

IUC Norrbottens långsiktiga vision är att Norrbotten skall bli EUs bästa tillväxtregion till år 2013.

Styrelsen har utarbetat en verksamhetsplan IUC 2015 där visionen är att IUC Norrbotten är en tillväxtmotor för SMF som bidrar till hållbar utveckling och tillväxt i norra Sverige. IUC uppfattas av alla aktörer inom innovationssystemet som en oberoende, seriös och värdefull aktör. Verksamhetsidén är att IUC Norrbotten skall utifrån sin fristående och företagsnära position, i samverkan med industri, akademi, forskningsinstitut, finansierare och samhälle, initiera och genomföra behovsstyrda aktiviteter som främjar utveckling och tillväxt primärt bland små och medelstora företag (SMF) i norra Sverige. Härigenom skall IUC bidra till skapande av hållbar tillväxt.

Några viktiga satsningar under närmaste åren är

- TMI 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 utvecklas till en tillväxtmotor.
- IUC Sveriges offert till regeringen har avisats av Maud Olofsson och IUC Sverige AB måste nu orientera sig mot smalare projekt nationellt och internationellt. Ett omfattande arbete har genomförts men inget konkret resultat kan ännu påvisas. Bolaget har klarat sig relativt bra genom mindre uppdrag under 2009.
- Samarbetet med LTU har påbörjats och ger oss erfarenheter att bygga vidare samarbetet med fou institut, universitet och högskolor.
- Samarbetet med Almi, Länsstyrelsen, Norrlandsfonden och Innovationsbron kan utvecklas vidare med Finanspartner.nu.
- Samarbetet med Almi, Företagarna, Handelskammaren, Exportrådet, Internet Bay, Kommunerna och Centek sker i efterfrågade projekt ex. Säljutbildning, North 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. - Hur ska lokala och regionala SMF kunna dra nytta av de gigantiska investeringar som planeras år 2010 - 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	332 635
årets resultat	272
Totalt	332 907
balanseras i ny räkning	332 907
Summa	332 907

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

Resultaträkning

Belopp i kr	Not	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Nettoomsättning		6 869 099	1 313 266
Övriga rörelseintäkter	1	7 069 893	10 309 722
		<u>13 938 992</u>	<u>11 622 988</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2,3,4	-12 301 973	-10 514 029
Personalkostnader	4	-1 606 971	-1 087 356
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	5	-7 944	-19 318
Övriga rörelsekostnader		<u>-26</u>	<u>-</u>
Rörelseresultat		22 078	2 285
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter		1 880	13 367
Räntekostnader		<u>-20 368</u>	<u>-15 422</u>
Resultat efter finansiella poster		3 590	230
Bokslutsdispositioner	6	<u>5 071</u>	<u>-</u>
Resultat före skatt		8 661	230
Skatt på årets resultat		<u>-8 389</u>	<u>-1 691</u>
Årets resultat		272	-1 461

Balansräkning

Belopp i kr	Not	2009-12-31	2008-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	7	<u>17 415</u> 17 415	<u>25 359</u> 25 359
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	8	75 500	-
Andelar i intresseföretag	9	25 000	500
Andra långfristiga värdepappersinnehav	10	121 688	119 188
Andra långfristiga fordringar	11	<u>15 219</u> <u>237 407</u>	<u>45 657</u> <u>165 345</u>
Summa anläggningstillgångar		254 822	190 704
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		399 707	638 486
Skattefordringar		24 961	44 469
Övriga fordringar		2 453 854	3 152 678
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		<u>986 197</u> <u>3 864 719</u>	<u>689 568</u> <u>4 525 201</u>
Kassa och bank		1 889 498	2 479 964
Summa omsättningstillgångar		5 754 217	7 005 165
Summa tillgångar		6 009 039	7 195 869
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	12		
Aktiekapital (6 150 aktier)		615 000	615 000
Reservfond		<u>615 000</u> <u>1 230 000</u>	<u>615 000</u> <u>1 230 000</u>
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		332 635	334 096
Årets resultat		272	-1 461
		<u>332 907</u>	<u>332 635</u>
Summa eget kapital		1 562 907	1 562 635
Obeskattade reserver			
Akkumulerade avskrivningar utöver plan	13	-	5 071
Periodiseringsfonder	14	<u>97 348</u> <u>97 348</u>	<u>97 348</u> <u>102 419</u>
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		977 811	1 188 557
Övriga skulder		39 247	26 883
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		<u>3 331 726</u> <u>4 348 784</u>	<u>4 315 375</u> <u>5 530 815</u>
Summa eget kapital och skulder		6 009 039	7 195 869
<hr/>			
Ställda panter; Företagsinteckningar		1 200 000	1 200 000
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.

Koncernuppgifter

Företaget är moder till Kalix Electropolis AB, org nr 556602-8634 med säte i Kalix.

Av dotterföretagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 % av inköpen och 2 % av försäljningen.

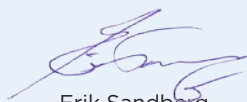
Noter

Not 1 Övriga rörelseintäkter	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Projektmedel Elektronisk affärskommunikation i klusterföretag, pr 20:1	787 622	676 435
Projektmedel ESF-projekt, pr 40	329 566	-
Projektmedel TBN, pr 18:2	-	279 739
Projektmedel EPN, pr 22	-	617 924
Projektmedel Produktion Bothnia, pr 25:3	350 000	400 000
Projektmedel IUC nationellt projekt, pr 28	202 719	675 490
Projektmedel Utvecklingsprogrammet		
Trä Innovations Nätverket, pr 1:4	500 000	400 000
Projektmedel Kompetensutvecklingsprojekt, pr 37	5 389	416 560
Projektmedel DesignLABland, pr 30:2	2 101 018	3 165 131
Projektmedel Tillväxtmotor för SMF i Norrbotten, pr 18:3	2 177 583	2 762 283
Privat medfinansiering deltagande projekt företag	302 496	224 924
Royalty	313 500	691 078
Övrigt	-	158
Summa	7 069 893	10 309 722
Not 2 Leasingavgifter avseende operationell leasing	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal		
Räkenskapsårets leasingkostnader		
exklusive lokalhyror	63 602	64 564
Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
KPMG Bohlins AB		
Revisionsarvode	16 600	15 000
Övriga uppdrag	25 125	31 955
Summa	41 725	46 955
Not 4 Anställda och personalkostnader	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Medelantalet anställda		
Män	1,0	1,0
Kvinnor	2,0	1,0
Totalt	3,0	2,0
Löner, andra ersättningar och sociala kostnader		
Styrelse och VD	767 251	763 713
Övriga anställda	392 539	49 020
Summa	1 159 790	812 733
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	575 386	449 018
	208 617	185 845
Av företagets pensionskostnader avser 150 000 (185 845) kr gruppen styrelse och VD.		
Not 5 Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Inventarier	7 944	19 318
Summa	7 944	19 318
Not 6 Bokslutsdispositioner	2009-01-01- 2009-12-31	2008-01-01- 2008-12-31
Förändring avskrivningar utöver plan	-5 071	-
Summa	-5 071	-

Not 7 Inventarier	2009-12-31	2008-12-31	Not 10 Andra långfristiga värdepappersinnehav	2009-12-31	2008-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:			Akkumulerade anskaffningsvärden:		
- Vid årets början	171 278	171 278	- Vid årets början	119 188	115 900
	171 278	171 278	- Tillkommande tillgångar	2 500	3 288
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:				121 688	119 188
- Vid årets början	-145 919	-126 601	Redovisat värde vid årets slut	121 688	119 188
- Årets avskrivning enligt plan	-7 944	-19 318	Innehav	Redovisat värde	Marknadsvärde
	-153 863	-145 919			
Redovisat värde vid årets slut	17 415	25 359	IUC Sverige AB	21 688	21 688
Not 8 Andelar i koncernföretag	2009-12-31	2008-12-31	EPN Partners AB	100 000	100 000
Akkumulerade anskaffningsvärden:				121 688	121 688
- Inköp	75 000		Not 11 Andra långfristiga fordringar	2009-12-31	2008-12-31
- Omklassificeringar	500		Akkumulerade anskaffningsvärden:		
Redovisat värde vid årets slut	75 500	-	- Vid årets början	45 657	76 095
Specifikation av moderföretagets innehav av aktier och andelar i koncernföretag			- Reglerade fordringar	-30 438	-30 438
Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.			Redovisat värde vid årets slut	15 219	45 657
Dotterföretag/Org nr/Säte	Antal andelar	I procent	Redovisat värde		
Kalix Electropolis AB	1 250	59,52	75 500	Not 12 Eget kapital	Aktiefond
556602-8634 i Luleå				kapital	Reservkapital
				Vid årets början	615 000
				Årets resultat	615 000
					332 635
					272
				Vid årets slut	615 000
					615 000
					332 907
Not 9 Andelar i intresseföretag	2009-12-31	2008-12-31	Not 13 Ackumulerade avskrivningar utöver plan	2009-12-31	2008-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:			Inventarier	-	5 071
- Vid årets början	500	500		-	5 071
- Inköp	25 000		Not 14 Periodiseringsfonder	2009-12-31	2008-12-31
- Omklassificeringar	-500		Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2005	16 585	16 585
Redovisat värde vid årets slut	25 000	500	Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2006	43 805	43 805
Specifikation av bolagets innehav av aktier och andelar i intresseföretag			Periodiseringsfond, avsatt vid taxering 2007	36 958	36 958
Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.				97 348	97 348
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.			Av periodiseringsfonder utgör 25 603 (25 603) uppskjuten skatt.		
Intresseföretag/org nr, säte	Antal andelar/andel i %	Justerat eget kapital/årets resultat	Redovisat värde	Not 15 Checkräkningskredit	2009-12-31
Cuptronic Product				Beviljad kreditlimit	-1 200 000
Development Center AB				Outnyttjad del	1 200 000
556766-0153, Kalix	25		25 000	Utnyttjat kreditbelopp	-
			25 000	Ställda säkerheter till kreditinstitut	2009-12-31
				Företagsinteckningar	1 200 000
					1 200 000
Bolagets 1:a ÅR har ännu inte avgivits.					1 200 000

Underskrifter

Luleå 12 maj 2010



Erik Sandberg
Styrelseordförande



Anders Wäppling
Verkställande direktör



Maud Spencer



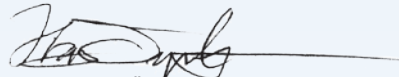
Thomas Björnström



Marie Laestander



Stefan Lindbäck



Hans Öystilä
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i IUC Norrbotten AB Org nr 556576-4791

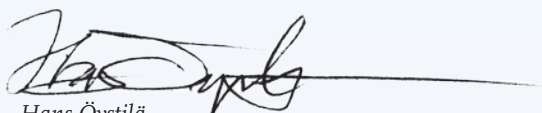
Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i IUC Norrbotten AB för år 2009. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet 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 ersättningskyldig 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 26 maj 2010



Hans Öystilä
Auktoriserad revisor

Styrelse



Erik Sandberg, ordförande
Egen konsultverksamhet
samt tidigare verksam i
bland annat SSAB.



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



Maud Spencer, ledamot
VD, Svalson AB.



Marie Laestander, ledamot
VD, ElectroTech Kalix AB.



Thomas Björnström, ledamot
VD, Softcenter AB.



Stefan Lindbäck, ledamot
Fabrikschef,
Lindbäcks Bygg AB.

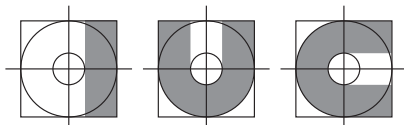
Ägare

AB Berggren & Bergman
 AB Kiruna Grus- och Stenförädling
 Mekaniska
 AB Krekula & Lauris Såg
 AB Mähler & Söner
 Abelko Innovation
 ABM Arkitektkontor AB
 Advokat Rolf Stiller AB - Rex Core
 Invest AB
 APC Composite AB
 Arctic Nova AB
 Aqeri AB
 Arkitekthuset Monarken AB
 ASC Arctic Steel Circle ek. för.
 BAC Såg & Hyvleri AB
 Bondersby Träförädling AB
 Borö-Pannan AB
 Botnia Investaktiebolag
 Boxmodul AB
 Br Lundholms Snickeri HB
 Caretech AB
 Coldbay AB
 Coma Con AB
 Damill AB
 Duroc Rail AB
 E Johanssons Timmerhus
 El & Industrimontage Norrbotten AB
 ElectroTech Kalix AB
 Englundshus AB
 ESSGE Systemteknik AB
 Fermeco AB
 Ferruform AB
 Finnveden Bulten AB, Hallstahammar
 Fjällbonäs Trävaru AB
 Fält Communications AB
 Förädling i Norrbotten Snickeri AB
 Gefa System AB
 Gema Industri AB
 Grafix Inredning AB

Göran Eriksson Maskintjänst AB
 Haparanda Kommun
 HB Liviöjärvi Gungstolsfabrik
 Hedins Hjulgrävmaskiner AB
 Henrikssons Snickeri
 Herbert Lundbäcks
 Kontorskonsult AB
 HT Svarv i Kalix AB
 Hushållningssällskapet
 i Norrbottens län
 Hydraulikmontage i Luleå AB
 IF Metall Norrbotten
 Indu Mont AB
 J. Lundqvist Trävaruaktiebolag
 Jokkmokks Kommun
 JTM Invest AB
 JTM Produkt AB
 Jämtösågen AB
 Kablia Production AB
 Kalix Kommuns Näringslivsstiftelse
 Kiruna Soft Center AB
 KN Företagsutveckling ef.
 Kryotherm AB
 LEAB Luftbehandling AB
 Lek & Fritidsprodukter i Haparanda AB
 Lindbäcks Bygg AB
 Lundbergs Trä AB
 Lindvalls Snickerier AB
 Längmanska Företagarfonden
 MBV Systems AB
 Mekinor Metall AB
 MikroMakarna AB
 Mirror Partner Utveckling AB
 NM-Design
 Norrslip AB
 Nova Industri AB
 Nybergs Mekaniska Verkstad AB
 Odal Haarala
 Pajala Utveckling AB

Piteå Kommun
 Polar Wood Marketing AB
 Polardörren AB
 Polarfönster AB
 Process Control Center i Luleå AB
 Relitor AB
 Rolfs Såg & Hyvleri AB
 Rubico AB
 Rönnbäcks Holding i Luleå AB,
 (fd BDL Bygg & Dekorlist AB)
 S & B Nord AB
 Satmisson AB
 SCA Skog AB
 Setra Group AB/Setra Rolfs
 SIF Norrbotten
 Siverts Snickerifabrik AB
 Skellefteå Snickericentral ek.för.
 SKF Condition Monitoring Center AB
 Skog- och träfacket avd 1 Norrbotten
 Stenvalls Trä AB
 Svensk Gruvteknik i Malmfälten AB
 Svenska Poolfabriken AB
 Tirsén & Aili Arkitekter AB
 TK Byggkonstruktioner i Trä AB
 Tri Invent AB
 Träbyggarna i Kalix HB
 Törefors Husfabriker AB/Bothniahus AB
 UPKiN AB
 Verkstads AB Eric Erlandsson
 Försäljning
 Wallstens i Piteå AB
 Well-Head Safety Systems AB
 Överkalix Utveckling AB
 Övertorneå Kommun, Tillväxtenheten

Totalt antal ägare: 107



IUC NORRBOTTEN AB
INDUSTRIELLT UTVECKLINGSCENTRUM

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