

RESUMÉ 2010



uminova
INNOVATION

Serieentreprenörer är viktiga för tillväxten i Umeå och Sverige

Resan för en affärsidé till ett livskraftigt företag är ofta lång och brokig. En av de viktigaste förutsättningarna för att det ska bli något överhuvudtaget är att det finns en driven entreprenör med på denna resa. Entreprenörer är tyvärr en bristvara i dagens samhälle, vilket innebär att många bra affärsidéer aldrig utvecklas till den potential de har. Vi på Uminova Innovation har sedan länge insett att den mest avgörande faktorn för succé är drivkraften hos teamet bakom affärsidén. Vi brukar säga att ett A-team kan göra något väldigt bra av en B-affärsidé, medan ett B-team kan missa potentialen i en A-affärsidé.

Vi har lyckligtvis fått arbeta med personer som är serieentreprenörer, personer som konstant hittar nya innovativa affärsidéer och har förmågan att driva igenom dessa till växande företag. De är otroligt viktiga för tillväxten i Umeå, regionen och hela Sverige. Dessa personer har också en förmåga att utnyttja den innovativa miljö Uminova Innovation erbjuder för att skapa nya bolag tillsammans med andra i denna miljö. Läs om våra drivna entreprenörer och serieentreprenörer i denna Resumé.

Uppbyggnaden av konstnärligt campus pågår för fullt. Här skapas en innovativ miljö för satsningen på kreativa näringar, och Uminova Innovation är högst delaktiga i processen. Vi etablerar ett kontor på konstnärligt campus under början av 2011, för att kunna jobba närmare de innovativa affärsidéer som kommer från denna spännande miljö.

Under slutet av 2010 har Innovationskontoret kommit igång bra och vi har tagit fram bra samarbetsformer med Umeå universitet. Vi har ordnat samlokalisering och hittat flera möjligheter att komplettera våra respektive verksamheter.

Satsningen InfoTech Umeå som marknadsför och positionerar Umeå och omgivande region är i full gång. Webbplatsen www.infotechumea.se visar på



Nils-Olof Forsgren

mångfald av aktörer, spännande forskning och intressanta avknoppningar inom IT-området. InfoTech Umeå har gett ett markant ökat inflöde av ICT-relaterade affärsidéer till Uminova Innovation vilket är mycket positivt.

Våra ägare Umeå universitet, Sveriges lantbruksuniversitet, Umeå kommun, Västerbottens läns landsting och Region Västerbotten via ALMI Företagspartner Nord har med sina insatser i form av finansiering samt ett stort intresse för verksamhetens utveckling, bidragit till ett lyckosamt 2010. Innovationsbron med sin finansiering via sitt nationella inkubatorprogram och engagemang för vår verksamhet har också varit viktiga för utvecklingen av Uminova Innovation. Tillväxtverket och Vinnova är två andra aktörer, som är enormt viktiga för vår verksamhet.

Nils-Olof Forsgren | VD

Innovationsbron investerade i **LIMES AUDIO**, med världsunik teknologi inom ljudbehandling.

VICTORIA SOUDANAYA från **SORTIFY** som tillverkar sorteringskärl för avfall, vann 15 000 kr i regionfinalen Venture cup 2009/10.

Internettestningssystemet **KLAMYDIA.SE** vann miljonupphandling i Västra Götaland.

I Uminova Innovations kampanj, där studenters kompetens matchas mot affärsidéer, fick **HYBRICON** kontakt med Pär Jonsson. Han kom in som praktikant, nu är han marknadsansvarig.

Ny Teknik uppmärksammade **LUNAVATION**, som skapat en ljusemitterande elektrokemisk cell, LEC, helt utan metall.

DOHI SWEDEN producerade i samarbete med 3 andra Västerbottensföretag spelet LawnMower-Kids, och hamnade snabbt på Apples topplista för spelapplikationer.

Umeåföretaget **SPACETIME** fick 1,2 miljoner från Vinnova för att utveckla en reseplanerare för hållbart resande.

PREMA nominerades till Årets unga företagare på Umeågalan. **UMECRINE** vann kategorin Årets avknopningsföretag.

SORUBIN fick SKAPA-stipendiet för Bästa Innovation i Västerbotten 2010.

När första regionala Venture Cup-finalen avgjordes i december drog projekt/företag som vi jobbar med in fem av tio priser: **ANYMO, SENSEBOX FOOD, SPACETIME COMMUNICATION, SVENSK GRAVVÅRD** och **SURFACE MD**.

ESTRAB skrev avtal med stort belgiskt medtech-bolag.

TORAGON blev återförsäljare för en tysk tillverkare av forskningsinstrument, som mäter gifthalter i vatten, på den svenska marknaden.

ÅRET I SIFFROR:

189 affärsidéer strömmade in till oss, och rekordartade 57 företag (inklusive 25 sommarentreprenörer) bildades. Vi medverkade till 8 patent-, licens- och varumärkesansökningar och 15 licens- och samarbetsavtal. Våra företag fick in 29 miljoner i riskkapital och 4 miljoner i såddfinansiering.

VÅRA AKTIVITETER UNDER 2010:

INTEG, FRAMSTEG (för entreprenörer) och **CORE** (för kvinnors företagande) gick för fulla hus. Vi ordnade utbildningar inom försäljning, prissättning, immaterialrätt inom IT och styrelsearbete.

I programmet **TILLVÄXT** fick 14 kvinnliga entreprenörer inspiration och rådgivning kring att tidigt tänka tillväxt och riskkapital.

ACADEMIC BUSINESS CHALLENGE blev poänggivande kurs vid Handelshögskolan.

Vi deltog på Uniaden, Headhunt, Idédagen i Skellefteå, Kultur på campus, Fullträff, Från idé till succé, Idélounge i Skellefteå och Örnsköldsvik.

När trenden bland våra svenska kollegor går mot färre affärsidéer från forskare, fick vi en eloge av Innovationsbron för att vi lyckats bibehålla vårt höga antal.

Vårt arbete med internationella affärer har givit goda resultat under **ENTERPRISE EUROPE NETWORKS** första tre-årsperiod. Vi tackar för nytt förtroende fram till 2012.

Tre företag åkte med oss till årets Medica-mässa, totalt hade de 18 förbokade möten med potentiella affärspartners.

Läs mer på www.uminovainnovation.se

Innovation allt viktigare på den akademiska kartan

Bytet av universitetsledningen under 2010 har inneburit ett ökat fokus på att utveckla den så kallade kunskaps-triangeln. Forskning, utbildning och innovation ska vara väl integrerade och utvecklade hörn i denna triangel. Vi ser nu att Uminova Innovations satsningar medverkar till att utveckla innovationshörnet inom flera områden, t ex InfoTech Umeå för tillämpad IT, Biotech Umeå för molekylärbiologin och filialen på konstnärligt campus för den kreativa/konstnärliga satsningen. Fortsättning följer förhoppningsvis inom andra

starka områden. Vi ser redan hur lärosätessatsningen Bio4Energy utvecklat en sådan miljö, inte minst tillsammans med våra samarbetspartners längs Norrlandskusten. Vi är också smickrade av det stora intresse som visats från andra aktörer, såväl myndigheter som andra lärosäten, för denna Umeåsatsning. Sammantaget betyder detta att vi är väl rustade inför nästa forsknings- och innovationsproposition.

Ulf Edlund | Styrelseordförande
Uminova Innovation AB





Dohi Sweden har expanderat till 12 heltidsanställda med verksamhet i Umeå och Stockholm. | Foto: Malin Grönborg

Skapar framtidens audiovisuella upplevelser

– Vi har en intensiv och spännande tid framför oss, med lansering, uppstart av nya projekt och spännande samarbeten. Just idag fokuserar vi oss på vår musikapplikation Tabledrum som bygger på teknologin augmented audio, berättar Emanuel Dohi, vd för Dohi Sweden AB.

Augmented audio handlar om att koppla ihop ljud med ett beteende och skapa en förstärkt upplevelse. Till exempel spela in ljudet från en kaffekopp och sedan kan ljudet användas till att släcka och tända lampor till exempel.

– Det finns många tillämpningsområden för augmented audio. Just nu fokuserar vi på underhållnings- och musikindustrin. I dagsläget ska vi lansera en bred marknadsföringskampanj via film, webb och sociala medier som vi hoppas ska slå viralt, säger Emanuel Dohi, som inte vill avslöja för mycket gällande deras strategi.

– Hellre verkstad än för mycket snack, är hans motto.

Vuxit snabbt

Emanuel Dohi har en bakgrund som civilingenjör i teknisk datavetenskap och ett starkt entreprenöriellt driv. Han var med och grundade CodeMill AB i vilket Uminova Innovation och InfoTech Umeå varit viktiga stöttepelare. Dohi Sweden startades i december 2009 och har snabbt expanderat till 12 heltids-



anställda med verksamhet i Umeå och Stockholm.

– Vi är inriktade mot audiovisuella produkter inom mobil, webb och datorspel, med högt fokus på att bygga ett starkt team med den kompetens som behövs för att ta en produkt från idé till konsument.

Verksamheten är uppdelad i två avdelningar; det ena är labbet där företaget tar fram nya egna produkter och bearbetar koncept, det andra är en agentur där de hjälper företag med att ta fram nya produkter. Dohi Sweden samarbetar till exempel med Schibsted med fokus på tv.nu och Aftonbladets applikationsflora för mobiler.

– Vårt ledord är Vujà dé. Det är något som genomsyrar hela organisationen och framförallt speglas i våra produkter. Vujà dé är ett motsatsord till déjà vù, och betyder att kunna se nytt i det man sett tusen gånger förut. Det tror vi är framgången för att lyckas med våra och våra kunders produkter, säger Emanuel Dohi.

www.dohi.se

I februari lanserades www.infotechumea.se

Vår redaktionella IT-sajt www.infotechumea.se är ett viktigt redskap i arbetet med att uppnå visionen – att regionen är och upplevs vara en drivande IT-region. Här har universiteten, företagen, innovatörerna och entreprenörerna i regionen uppmärksammats på ett unikt sätt. Nära 300 artiklar publicerades under 2010 och sajten hade drygt 40 000 besökare, varav 22 000 unika.

Regionens styrkor visades upp

I februari bjöd InfoTech Umeå in nationella och internationella storbolag till Grand Hôtel för att visa upp regionens styrkor. Talade gjorde bland annat Anna Valtonen, Designhögskolan, Dery Häggström, Oryx Simulation och Fredrik Linton, Tele2. Även det för Umeå unika konceptet Microsoft Innovation Accelerator presenterades.

Utbildning och föreläsningar

I maj hölls en PR-utbildning för bl a företagsledare, entreprenörer och kommunledning i hur man levererar en bra pitch. 70 personer deltog och en repris har efterfrågats. I oktober gick startskottet för InfoTech Umeås inspira-

tionsföreläsningar. Först ut var Hampus Jakobsson från The Astonishing Tribe och Måns Adler från Bam-buser.



Profilering av regionen via PR-arbete

Hösten 2010 bedrevs ett intensivt PR-arbete med flera av regionens IT-bolag. Totalt fick vi ett 50-tal artiklar om stora och små regionala bolag i nationell IT- och affärspress. Satsningen slogs upp stort på förstasidan och ett helt uppslag i Computer Sweden.

Resultat i siffor

Tack vare satsningen har inflödet av affärsidéer ökat markant. Under 2010 startades 19 IT-bolag hos Uminova Innovation (jfr 3 bolag 2009). 6 av 19 bolag drivs av kvinnor. Detta har givit 40 arbetstillfällen (jfr 11 arbetstillfällen 2009).

Martin Wiklund, projektledare InfoTech Umeå

Umeå visar sin tyngd inom medtech och diagnostik

Biotech Umeå bjöd i januari till konferens på Grand Hôtel. Temat var »Medtech och diagnostik blir affärer«. Sju lovande företag inom medicinsk teknik och diagnostik från regionen visade upp sig. Johanna Adami, enhetschef för bioteknik på Vinnova, talade om »Framtidens medtech – recept för framgång«. Fyra regionala bolag deltog med Biotech Umeå i BIO International Convention i Chicago, årets viktigaste träffpunkt för både små och stora läkemedelsföretag där många värdefulla kontakter knöts.

I november genomfördes en lokal reklamkampanj; »Life science – större än de flesta tror«. Den är fem gånger större i regionen än vad genomsnittet av de hundra utvalda umeåborna trodde.

I december arrangerades en investerardag, i samarbete med Umeå Biotech Incubator (UBI), Connect Norr och Innovationsbron. Nio riskkapitalbolag träffade tolv olika regionala bolag. Stephan Christgau från Novo Seeds i Danmark presenterade deras preeseed-program, som stöttar nystartade life science-bolag med bidrag utan krav på avkastning eller ägarandelar.

Utbildning och föreläsningar

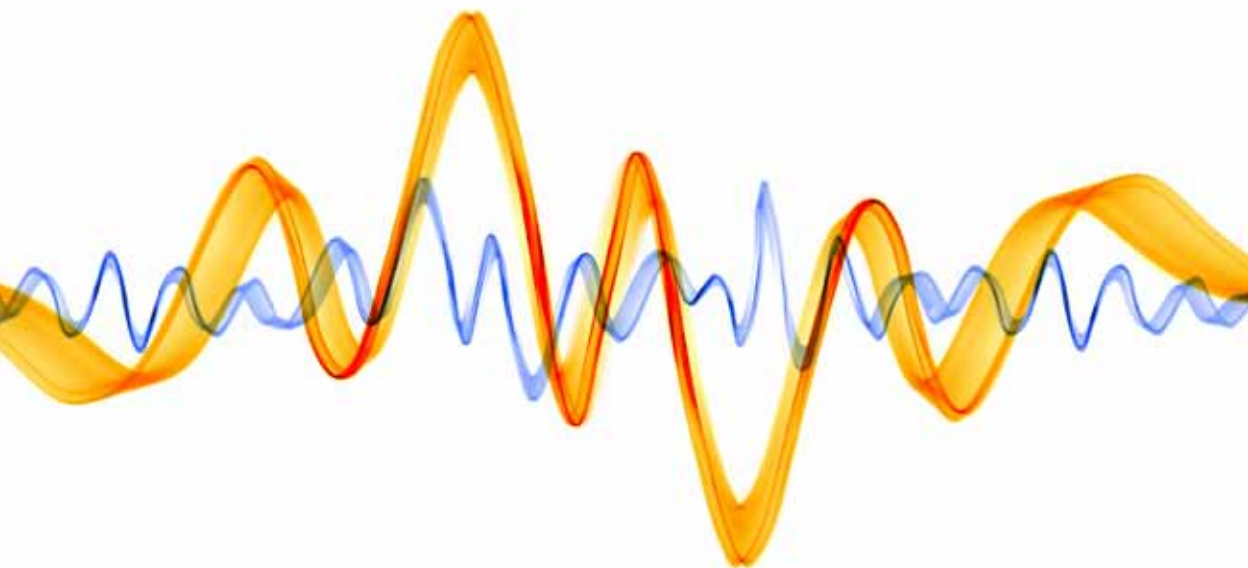
PR-utbildning för företagsledare, entreprenörer och forskare med cirka 30 deltagare och en styrelseledamotsutbildning med 40 deltagare samt seminarier serien »Från idé till succé – kvinnors företagande inom life science« har under året arrangerats av Biotech Umeå tillsammans med UBI.

Ett tiotal välbesökta lunchseminarier har också arrangerats i samarbete med UBI och Umeå BIO, med syfte att förmedla praktisk kunskap inom allt från läkemedelsutveckling till juridik och marknadsföring.

Kurt Strömgren, projektledare Biotech Umeå







Jakten på det perfekta ljudet

Limes Audio:s målsättning är att leverera det perfekta ljudet till sina kunder.

- Vårt kärnvärde är att ge bra ljud till världen, säger Fredric Lindström, vd, som doktorerat i tillämpad signalbehandling vid Blekinge Tekniska Högskola.

- Vi utvecklar och säljer ljudprogramvara för exempelvis hisstelefoner, videokonferenssystem och högtalartelefoner till företag som vill betala extra för ett bättre ljud.

Sedan i somras finns företaget på Uminova Innovation och har i dag sex anställda, alla civilingenjörer inom teknisk fysik och interaktionsdesign, de flesta från Umeå universitet. Namnet Limes betyder gräns på latin och är ett känt begrepp för civilingenjörer.

- Det handlar om att konvergera mot ett mål. Vi konvergerar mot det perfekta ljudet, säger Fredric och ler.

Vill nå hemelektronikmarknaden

Limes Audio AB har ett nära samarbete med Konftel, som tillverkar konferenstelefoner.

- Vi har verifierad, patenterad teknik och mjukvara, samt bra stöd ifrån Innovationsbron. Det vi behöver fokusera på är att sälja mer. Vår största utmaning

är att nå ut till de riktigt stora konsumentelektronikbolagen.

Limes Audio har framtiden för sig. Högtalande kommunikation lär nämligen bli stort på hemelektronikmarknaden.

- Utvecklingen går mot IP-telefoni i tv-apparater med mera och då kommer det behövas högtalarkommunikation. Jag har svårt att se en telefonlur till en tv, där passar vår produkt perfekt.

Målsättningen är att erbjuda en licensierad lösning till kunderna. För att lyckas så har de gott stöd från Uminova Innovation som hjälper till med deras affärsutveckling.

- Vår kvalitet är att vi gör all mjukvara själva, det finns inga genvägar till det perfekta ljudet, säger Fredric Lindström för att travestera Farbror Barbro från humorprogrammet NileCity 105,6.

www.limesaudio.com



Lagom – det är namnet på Annelie Öhmans hälsotallrik som har gjort henne till entreprenör. | Foto: Malin Grönborg

Håll vikten med tallriken Lagom

Lagom – det är namnet på Annelie Öhmans hälsotallrik som har gjort henne till entreprenör.

– Uminova Innovation trodde på min idé och har hjälpt mig hela vägen fram till produkt, säger hon.

Idén till hälsotallriken Lagom fick hon när hon läste en entreprenörskurs vid Umeå universitet. Den bygger på den så kallade tallriksmodellen, hälften grönsaker, en fjärdedel protein och en fjärdedel kolhydrater som är en bra fördelning vid viktneidgång.

– Jag har själv haft problem med övervikt hela mitt liv och tänkte varför inte göra tallriksmodellen i fysisk form? Min kompis hoppade sedan av och jag drev idén vidare.

Uminova Innovation gillade konceptet och hjälpte henne att tillverka en fysisk porslintallrik i Tjeckien.

Gick ned i vikt

Annelie är själv ett levande exempel på att tallriken fungerar. På drygt ett år har hon gått ned 17 kilo genom att äta på tallriken.

– Jag såg att mina smala vänner åt väldigt lite på sin tallrik och tänkte att det måste ligga något i det.

– Det går nämligen inte att lasta på för mycket, det trillar av. Fördelen är att du inte behöver räkna kalorier, mäta eller väga maten. Genom att äta samma mängd mat dagligen har kroppen anpassat sig och jag blir mättare fortare. Blodssockret blir också jämnare.



Egen hälsosajt

Återförsäljning av tallriken sker på den egna sajten hallavikten.se som har fokus på hälsa, inte på viktneidgång.

– Det handlar om ett helhetskoncept. Besökaren får även tips på recept, träning och motivation till en hälsosammare livsstil.

Tack vare uppmärksamhet i media går försäljningen framåt och inom kort hoppas hon inleda samarbete med en större partner.

www.hallavikten.se

SpaceTime – miljövänligt resande

Med 1,2 miljoner kronor från Vinnova ska avknopningsföretaget SpaceTime utveckla en reseplanerare för hållbart resande. Syftet är att göra framtidens resande mer miljövänligt.

– Vår affärsidé är att tillhandahålla en tjänst, som genom delning av reseinformation inom ett personligt eller organisatoriskt nätverk hjälper individer eller organisationer att resa på ett hållbart sätt, både ur ett ekonomiskt, miljömässigt och socialt perspektiv. Den ska kunna användas både i privatlivet och av företag, säger Ingrid Westman från CodeMill, som driver SpaceTime tillsammans med forskaren Anders Broberg från datavetenskap vid Umeå universitet och Gunnar Granberg från Sustainium.

– Det kommer att finnas stöd för bland annat samåkning, hitta kollektiva resalternativ, bilpooler och till exempel ska företag kunna uppmontra personal att samåka mer i tjänsten, säger Gunnar Granberg.

Studenter testgrupp

Till i höst ska det finnas en demonstrator färdig att testa. Den första testgruppen blir studenter från Umeå universitet.

– Det är inte många studenter som har egen bil



Gunnar Granberg, Ingrid Westman och Anders Broberg tror på hållbart resande. | Foto: Malin Grönborg

och de är i stort behov av att få hjälp med både korta och långa resor. Dessutom är de bärare av framtidens teknik, säger Anders Broberg.

Reseplaneraren ska givetvis vara webbaserad och mobil samt kopplad till en kalender med funktioner som gör det lättare att hitta kollektiva alternativ eller samåka. SpaceTime tror stenhårt på sin idé. Venture Cup Nord premierade dem dessutom för bästa affärsidé i höstas och Uminova Innovation stöttar dem med affärscoaching och nätverk.

– Vårt mål är att ha betalande kunder och en världsomspännande koncern, men vi börjar i Sverige först, säger Gunnar Granberg.

www.space-time.se

Digitala träningsresultat sporrar

– Vi driftar och utvecklar sportanläggningen IKSU:s webb tillsammans med dem, bland annat mittIKSU för deras drygt 20 000 medlemmar, berättar Charlotte Wiberg, vd för Creative Camp och forskare på informatik vid Umeå universitet.

Creative Camp har nyligen flyttat in i nya fräscha lokaler på IKSU från Uminova Innovation. Närheten till IKSU är viktig för Creative Camp som har utvecklat den interaktiva träningsplattformen Crossmedia Training Platform, CMTP, tillsammans med IKSU. Medlemmarna får tillgång till träningsdagbok, kost- och viktregistrering, bloggar och forum som gör det enklare att registrera all träning, ger en överblick av den egna hälsoutvecklingen samt ger en push framåt tack vare mittIKSU.

– Det är viktigt att samla träningsresultaten digitalt för att kunna dela dem med andra, medlemmarna sporrar av varandra i sin träning, säger Charlotte Wiberg.

Satsar i Luleå

Creative Camp har integrerat CMTP-plattformen med flera av anläggningens träningsmaskiner, GPS-



Charlotte Wiberg, vd Creative Camp. Foto: Ingela Hjulfors Berg

klockor, stegräknare och andra apparater för att underlätta all träningsregistrering. Målet är att medlemmarnas träning automatiskt ska hamna i deras träningsdagbok, enkelt och smidigt.

Nästa steg är att göra en liknande integrerad tjänst för träningsanläggningen STIL, Studenterna i Luleå, som har 3500 medlemmar.

– Tanken är att de ska abonnera på våra tjänster och det går att skala upp tjänsten till fler anläggningar, säger Charlotte Wiberg.

www.creativecamp.se



Anders Sandlund som idag driver redQ tillsammans med Jonas Forsberg.

Från frö till hållbar affärsidé

Redan på gymnasiet var de unga företagare, och de träffades när de läste civilekonomiprogrammet tillsammans på Umeå universitet. redQ:s affärsidé är etisk och ekologisk produktion av heminredning och textilier.

- Vi var de enda av 200 studenter som ville bli företagare, alla andra hade som mål att jobba med att sköta ekonomin för ett storföretag, berättar Jonas Forsberg som idag driver redQ tillsammans med Anders Sandlund.

Tillverkningsen av deras produkter sker i Bangladesh. Där har de 45 anställda som flätar korgar, fat, förvaringsprodukter och mattor av bambu, rotting och av chan som är ett sorts gräs. De är ett av de tio största svenska företagen i landet sett till antalet anställda och de är pionjärer på att främja facket i Bangladesh.

- Målet har hela tiden varit att producera ekologisk textil, men vägen dit är lång. Det är en mycket längre väg att gå än att tillverka produkter för heminredning.

Serieentreprenörer

De har tidigare suttit på BIC factory, som är en inkubator för unga företagare, men målet är nu att ta ett större kliv ut på marknaden via Uminova Innovation. 2009 fick de utmärkelsen Årets unga företagare och det internationella priset Tyop - ten young outstanding award, ett pris som delas ut av Juniorhandelskammaren.

- På Uminova Innovation får vi tillgång till ett bra nätverk med kompetenta affärscoacher och en skuggstyrelse. Trots att vi har kommit långt redan



har vi stor nytta av dem som språngbräda för att stå helt på egna ben, säger Jonas.

Sedan ett par år håller de även på att ta över Anders Sandlunds pappas företag - Bölebyns garveri utanför Piteå, som tillverkar exklusiva läderportföljer som garvas med granbark. Anders är fjärde generationen i företaget.

- Det är ett fint komplement till vår övriga produktion av hållbara och ekologiska produkter. Företagen har samma grund i hantverk och miljöansvar. Ett tiotal återförsäljare av redQ:s produkter återfinns i Sverige, och målet är att nyanställa.

- I Sverige är det vi, de två ägarna som jobbar, men inom fem år är målet att företaget inte ska vara beroende av oss, säger Jonas Forsberg.

www.redq.se

2010 i siffror

RESULTATRÄKNING	TKR	(PREL) 2010	2009
Nettoomsättning		29 866	29 174
Övriga rörelseintäkter		37	17
		29 903	29 191
Förändring av pågående tjänsteuppdrag		554	-4 249
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader		-18 243	-13 690
Personalkostnader		-11 427	-10 387
Avskrivningar av anläggningstillgångar		-118	-128
Förändring av ej resultatavräknade projekt		3 968	-18 636
Övriga rörelsekostnader		-10	-23
Summa rörelsens kostnader		-29 798	-24 228
Rörelseresultat		659	714
Resultat från finansiella poster		99	56
Resultat efter finansiella poster		758	770
Bokslutsdispositioner		-51	-200
Skatt på årets resultat		-191	-178
ÅRETS VINST		516	392
BALANSRÄKNING	TKR	(PREL) 2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar		281	276
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag		100	100
Andra långfristiga värdepappersinnehav		10	10
Summa anläggningstillgångar		391	386
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		8 480	6 021
Aktuella skattefordringar		-	7
Övriga kortfristiga fordringar		796	352
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		2 155	557
Kassa och bank		8 769	12 011
Summa omsättningstillgångar		20 200	18 948
SUMMA TILLGÅNGAR		20 591	19 334
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		236	236
Reservfond		32	32
		268	268
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		2 683	2 291
Årets vinst		516	392
		3 199	2 683
Summa eget kapital		3 467	2 952
Obeskattade reserver		625	574
Kortfristiga skulder			
Pågående tjänsteuppdrag		1 733	2 287
Leverantörsskulder		4 361	1 987
Övriga kortfristiga skulder		80	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		10 053	10 001
Summa kortfristiga skulder		16 499	15 808
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		20 591	19 334



Hos oss blir innovativa idéer verklighet

Goda idéer är grunden för alla framgångsrika företag. Men bara en idé gör inget företag. Chanserna för att affärsidéer ska bli verklighet förbättras om det finns kunniga medhjälpare, ett omfattande kontaktnät och en strukturerad plan för att nå ut på marknaden. Vi hjälper våra entreprenörer att skapa allt detta. En personlig affärscoach gör resan från affärsidé till framgångsrikt företag snabbare och säkrare.

Vi söker entreprenörer och idéer. Tillsammans eller var för sig. Uminova Innovation vänder sig till entreprenörer och innovatörer från akademi och näringsliv. Vi satsar på personer och affärsidéer som vi tror kan gå långt. Då många forskare inte vill driva sin affärsidé ser vi till att personer med rätt kompetens gör jobbet åt dem. På så sätt ser vi till att affärsidéer med potential realiserar och att hungriga entreprenörer (utan egen affärsidé) matas med spännande utmaningar.

Affärscoachen ger fokus

En erfaren affärscoach hjälper till att hålla fokus hela vägen från affärsidé till marknad. Vi utvärderar tillsammans potentialen i affärsidén, och ger struktur för hur idén kan utvecklas och hur verksamheten ska byggas upp. Ett grundligt förarbete ökar chanserna för ett framgångsrikt företag. Tillsammans lägger vi upp mål och visioner, och bestämmer hur företaget ska ta sig dit. Vår process för affärsutveckling baseras på nationellt och in-

ternationellt beprövade metoder. Vi på Uminova Innovation har genom åren byggt upp omfattande nätverk både nationellt och internationellt.

Entreprenörerna får genom oss kontakt med rätt människor, bland annat bransch-kunniga, jurister och investerare. Våra internationella tentakler underlättar när företaget söker kunder eller leverantörer utomlands. I takt med att företagets verksamhet växer skapar de ett eget nätverk av personliga kontakter.

En stimulerande miljö

Vi tillhandahåller en professionell arbetsplats med alla tillbehör, som konferensrum, kontorsutrustning och postservice. Nyblivna företagare kan kostnadsfritt boka plats i affärs-labbet eller hyra möblerat kontor till ett bra pris. De sitter i samma korridor (och båt) och utbyter ofta idéer, erfarenheter och tjänster. Här finns förutsättningarna att utvärdera, utveckla och sälja in sitt företag på ett professionellt sätt.

