



**lead**

**VERKSAMHETSRAPPORT | 2017**

---

01	VD har ordet
02	LEADs erbjudande
03	LEAD i siffror
04	Utmärkelser
05	Projekt
06	LEAD-Bolag

---

## VD har ordet

I september fick jag den inspirerande möjligheten och förtroendet att gå in som VD för LEAD. En av Sveriges vassaste företagsinkubatorer. En inkubator som jobbar nära både Linköpings universitet och näringslivet i Linköpings och Norrköpings kommun för att hitta och stötta de innovatörer och entreprenörer som bygger regionens nya lovande bolag. LEAD som organisation består av ett starkt team som förstår startups och innovationssystemet och som kompletteras med oerhört erfarna affärscoacher. Under många år så har LEAD jobbat väldigt nära och aktivt med kunskapstunga bolag. Det har vi blivit riktigt bra på.

Det finns många drivande aktörer i vårt innovationssystem och vi vet att de bolagen som verkligen lyckas har fått hjälp av de flesta av oss på ett eller annat sätt. Samtidigt ser jag också ett mer differentierat innovationssystem än tidigare med flera parallella aktörer och initiativ. Startups möter en mängd utmaningar på sin resa och jag är övertygad att vi alla behövs och att vi genom att hitta ett mer strukturerat sätt kan spela in våra olika styrkor i ett tydligare sammanhang för att skapa bästa förutsättningarna för bolagen att bildas, etablera sig och skapa tillväxt över tid.

Under hösten påbörjade LEAD en förändringsresa i hur vårt erbjudande ser ut till innovatörer och entreprenörer för att följa de trender vi ser i vår omvärld både regionalt, nationellt och internationellt. De senaste åren så har vi sett ett avtagande dealflow, behov av snabbare processer, utmaningar med att hitta rätt kompetens till bolagen och mer distribuerade team. Vi har lyssnat in våra bolag för att mer anpassat kunna stötta i deras befintliga vardag. Vi har tex valt att sekvensera våran inkubationsprocess till flera kortare insatser som skraddarsys efter bolagens behov. Vi har också tillsammans med vårt Holdingbolag byggt upp en tydligare dealflowstruktur och förinkubation för att kunna stötta de tidigare faserna när innovationer ska söka sina kommersialiseringsmöjligheter. Här får vi en möjlighet att jobba närmare tidigare idéer och skapa ett mer aktivt dealflow till vidare inkubation. Under senhösten har vi stegvis implementerat vårt nya erbjudande och arbetet kommer att fortsätta även under våren 2018.



En vass inkubator bli ännu vassare genom att förtydliga för vem vi är till för och tydligare paketera vårt erbjudande. Samarbeta med universitetet och näringslivet gör att LEAD fokuserar på de kunskapsområden som regionen och universitet identifierat som extra starka tillväxtområden. Här finns en möjlighet att hitta skarpa idéer kopplat till forskning eller avknoppning av storbolag och möjlighet för nya bolag att växa.

Vi ser att när människor möts händer det någonting. Våra idéer korsbefruktas, nätverk utvecklas, kunder hittas och vi skapar ny energi. För att bibehålla de viktiga faktorerna började LEAD under året arrangera ett afterwork per månad där vi öppet bjuder in både bolag, intressenter och experter i vårt innovationssystem.

Till sist vill jag rikta ett stort tack till alla som bygger bolag och som stöttar de som vill bygga bolag hos oss på LEAD för ert förtroende. Jag känner mig tacksam gentemot alla i vår omgivning som varje dag bidrar med insatser för bolagens framgång. Tack!

**Maria Bolin Anvill**  
CEO, LEAD

# Vi har verktygen för framgång

LEAD erbjuder tech-startup två olika typer av medlemskap där deltagarna får professionell hjälp, coaching och möjlighet till kontorsplats, så att de kan fokusera på att utveckla sin startup till ett framtida tillväxtbolag. Beroende på hur långt deltagarna har kommit erbjuder LEAD en rad olika program och insatser för att de ska nå framgång.

Det viktigaste för LEAD är att våra insatser gör stor nytta för bolagen.



## 1. Affärscoaching

Våra erfarna affärscoacher hjälper bolagen att staka ut riktningen, så att de kan maximera potentialen i deras affärsidé



## 2. Affärsutvecklingsmetodik

Vi hjälper startups att bygga bolag från grunden och att fokusera på rätt delar vid rätt tidpunkt utifrån uppsatta mål.



## 4. Nätverk

På LEAD får man tillgång till ett värdefullt nätverk och har möjlighet att knyta kontakter som hjälper bolaget att förverkliga de uppsatta målen.



## 3. Kompetensutveckling

Ingen är fullfjädrad och vi arbetar hela tiden med att köra utbildningsmoduler för att innovatörer och entreprenörer ska växa i takt med sina bolag.



## 5. Full service

I medlemskapet ingår fullständig kontorservice i någon av våra dynamiska kontorsmiljöer, i Linköping eller Norrköping.



## LEAD Business Lab

Genom medlemskapet Business Lab erbjuder vi en snabb och flexibel lösning för tech-startups som vill påbörja något nytt och testa sin affärsidé genom två olika program.

**Medlemskap: 6-12 månader**

### LEADs medlemmar får:

- Full kontorservice på någon av våra sajter
- Flexibel arbetsplats
- Individuell coaching en gång i månaden

### LEAD Boot Up

- Inspirerande föreläsningar
- Coaching och feedback i grupper på veckobasis
- Individuell coaching

Program: 3 månader

### LEAD Start Up

- Individuell coaching två timmar i veckan, med fokus på speciella frågor kopplade till din startup

Program: 3 månader



## LEAD Incubate

LEAD Incubate är till för startups som bygger på en innovation inom tech och riktar sig till B2B. För att bli antagen behöver bolaget ha en produkt eller tjänst som är redo att realiserar hos kund.

Incubate är medlemskapet där man blir ett LEAD-bolag som fokuserar på affärsutveckling och att skala upp.

### Som medlem får du:

- Skräddarsytt medlemskap utifrån bolagets behov och utmaningar
- Fyra timmar coaching i månaden med en dedikerad affärscoach
- Sprint coaching - intensiv coaching som fokuserar på specifika bolagsproblem

**Medlemskap: 18-24 månader**

### Sprint

I Incubate identifierar LEAD tillsammans med bolaget olika utmaningar och initierar coachingsprintar som fokuserar på en specifik fråga.

### Program inom kompetensutveckling

- Försäljning
- CEO och ledarskap

## LEAD i siffror

LEADs uppgift är att skapa så goda förhållanden som möjligt för innovatörer och entreprenörer som vill förverkliga sina idéer och nå ut med dem genom starka och välarbetade affärsmodeller. Genom stor erfarenhet, värdefulla nätverk och metodik skapar LEAD goda möjligheter för framgångsrikt bolagsbyggande på ett snabbare och säkrare sätt - med eller utan extern finansiering. LEADs partners och finansiärer bidrar till att göra detta viktiga arbete möjligt - ett arbete som i sin tur resulterar i nya arbetstillfällen, skatteintäkter och en attraktiv region.

Utvärderade bolag  
**598**

**Vi finns i två städer**  
Med kontor i både Norrköping & Linköping bidrar LEAD med snabbare och säkrare bolagsbyggande i Östergötland

Total omsättning i bolagen  
**648.1**  
MILJONER

LEAD-Bolag  
**22**  
2016

2 medlemskap  
**LEAD Business Lab | LEAD Incubate**

**55**  
Aktiva alumnbolag

LEAD har coachat  
över 120 startups

### Top 8

BOLAG	OMSÄTTNING
Neo Technology	93,1 MILJONER
Catrel / Phoniro Systems	58,2 MILJONER
SP Devices	52,5 MILJONER
Donya Labs	48,0 MILJONER
BRP Systems	37,1 MILJONER
BioTotal	35,3 MILJONER
Revide	33,8 MILJONER
Softube	31,4 MILJONER



548 anställda i bolagen



### Rising stars

Againity  
Intuitive Aerial  
Senion  
AMRA  
Sportscale

Neo Technology  
Donya Labs  
SP Devices



Föreläsningar  
på Linköpings Universitet

Inkubatorn med flest  
bolag på 33-listan

**lead**



## Utmärkelser 2017

LEAD samlar fantastiska innovatörer och entreprenörer med stor kompetens, brinnande engagemang och ett gemensamt intresse – att göra idéer till verklighet. Under 2017 belönades ett flertal LEAD-bolag och alumner med prestigefyllda utmärkelser.

### Åforsk entreprenörstipendium: Staffan Nordlinder

I april tilldelades Staffan Nordlinder från LEAD-bolaget DP Patterning i Norrköping Åforsk entreprenörstipendium för sin höga teknik- och branschkompetens. Stiftelsen Åforsk och Swedish Incubators & Science Parks utser tillsammans morgondagens mest lovande entreprenörer landet runt. Lärorik, strukturerad och ödmjuk var några av de kvalitéer som lyftes fram i motiveringen för Staffans mottagande av stipendiet.



### SKAPA-priset: Invisense

I september utsågs länsvinnarna av SKAPA-priset - Sveriges största innovationspris som instiftades till minne av Nobel. Björn Garplind och Anders Friberg från LEAD-bolaget InviSense stod som vinnare med den innovativa fuktsensorn och tillhörande fuktscanner. Innovationen gör det möjligt att på ett helt nytt och enkelt sätt analysera och mäta fuktutvecklingen i en byggnad. Motiveringen beskriver InviSense som frukten av det Östgöta innovationssystemet från grundforskning hela vägen till spetsig affärsrådgivning och finansieringslösningar via LiU, Printed Electronics Arena, LEAD och Almi. InviSense har på ett år redan nått en internationell marknad med ett extremt skalbart koncept som är enkelt att exportera.



### 33-listan

Ny Teknik och Affärsvärlden rankar årligen de 33 hetaste och mest lovande unga teknikföretagen med potential att bli morgondagens börsjättar. LEAD har historiskt sett haft ett mycket högt deltagande av bolag på 33-listan och 2017 års upplaga var inget undantag. Både Epishine, Againity, Cbot och Linkura fanns representerade på listan och visar tydligt på styrkan som finns hos LEAD-bolag och alumner.



### Di Digital Startup Tour: Epishine

I oktober gick den tredje deltävlingen i Di Digital Startup Tour av stapeln i Norrköping. I finalen mellan Epishine, Senion och Lifée, som alla är LEAD-bolag, stod Epishine som vinnare med deras organiska solceller baserad på mångårig forskning. Solcellerna är resurseffektiva, billiga att ta fram, skalbara och klimatsmarta – en innovation med enorm potential att förändra framtidens energikällor. I december fick Epishine tävla som en av de 6 finalisterna i den nationella finalen i Stockholm.





# LEAD-projekt

under 2017



## Tranee-programmet för framtidens bolagsbyggare



En innovativ idé kan vara fantastisk. Den kan ha stor potential att underlätta, förbättra och revolutionera en hel värld. Men för att lyckas ta en idé till verklighet krävs ofta en enorm vilja och stort fokus för att förstå hur marknaden ser ut – det krävs en entreprenör.

För att stärka entreprenörskap har LEAD startat traineeprogrammet "LEAD Entrepreneurs in Residence". Målet är att fler startupbolag som bygger på forskning och utveckling ska skapas i East Sweden för att ytterligare stimulera regionen inom sina styrkeområden. Under hösten 2017 rekryterades 6 traineer som tillsammans med idéer från Visual Sweden ska profilera regionen inom visualisering men framför allt - skapa nya och attraktiva arbetstillfällen som får Östergötland att växa.

Under det sex månader långa programmet coachas och utbildas sex stycken blivande entreprenörer. Projektet fångar upp ett antal tidiga idéer eller tekniska lösningar från akademisk forskning och näringsliv som har stor potential på marknaden men saknar den drivande kraften att nå ut i näringslivet. Målet är att under utbildningens gång utveckla minst två av idéerna till nya startupbolag som sedan kan drivas vidare av de utbildade entreprenörerna och utvecklas i inkubatormiljön på LEAD. Antagningen under hösten fokuserade på styrkeområdet visualisering och bildanalys och drivs med stöd av Visual Sweden och Norrköpings kommun.

- Vi har under flera år sett att det finns väldigt många tidiga idéer eller tekniska lösningar som har stor potential men aldrig når marknaden, just för att de saknar en entreprenör som kan driva de första stegen, säger Maria Bolin vd på LEAD. LEAD Entrepreneurs in Residence fyller mellanrummet mellan idé och verklighet – en förutsättning för att nya företag ska kunna etableras.

- Vi har under flera år sett att det finns väldigt många tidiga idéer eller tekniska lösningar som har stor potential men aldrig når marknaden, just för att de saknar en entreprenör som kan driva de första stegen, säger Maria Bolin vd på LEAD. LEAD Entrepreneurs in Residence fyller mellanrummet mellan idé och verklighet – en förutsättning för att nya företag ska kunna etableras.

**"Entrepreneurs in Residence är en unik chans att få prova på och lära mig om företagsutveckling i en tidig fas. LEAD är ju trots allt Sveriges bästa inkubator!"**

*Partik Björklund, Entrepreneurs in Residence*

LEAD tror att det är i möten mellan människor som den riktiga magin uppstår. Det är då kompetenser, viljor och visioner utbyts vilket i sin tur skapar nya engagemang, möten och affärsmöjligheter. LEAD har aktivt arbetat med flera projekt under året för att stärka innovationsklimatet i regionen - men också nationellt.



## Venture Arena chans till perfect match!

Bakom varje lyckad idé finns ett starkt team med brinnande engagemang, värdefull kompetens och stor vilja. Det är på många sätt teamet som skapar förutsättningarna och att hitta rätt kompetens i bolaget är därför en mycket viktig byggsten. En av de stora utmaningarna för startups är talangrekrytering av nyckelpersoner som är nödvändiga för att bolagen ska kunna växa snabbt.

Venture Arena är den självklara matchningsarenan för framtidens tillväxtföretag som söker nyckelpersoner och kapital. Syftet är att matcha resurser till befintliga startups för att de ska bli ännu starkare i sin tillväxt. Samtidigt skapar Venture Arena chanser för driftiga och kompetenta personer att anta nya utmaningar genom att kliva in i spännande företag där möjligheterna är oändliga. Att skapa mötesplatser mellan talanger

och startups ser LEAD som en förutsättning för att kunna bygga tillväxt i startup-bolag och vi vill genom Venture Arena ge nyckelpersoner och startup-bolag möjligheten att finna varandra.

Venture Arena är ett projekt som anordnas av LEAD och LiU Innovation, med finansiering av Region Östergötland för att främja innovationstakten och tillväxten av bolag runt om i regionen. Under året anordnas två matchningsevent, Venture Arena Live på våren med fokus på mer mogna startups och Venture Arena MatchUp under hösten med fokus på startups i tidig fas. Venture Arena har resulterat i en mängd värdefulla matchningar och möten mellan entreprenörer, innovatörer och nyckelkompetenser, och efter Venture Arena 2017 har det resulterat i att tio bolag just nu har pågående eller avklarade rekryteringsprocesser.

### Case: Envista fann mer än de sökte!

Envista var ett av fem bolag som deltog i Venture Arena MatchUp i november 2017. Bolaget sökte en Process- och kvalitetsansvarig och såg Venture Arena som en perfekt möjlighet att sätta igång med sitt sökande.

Envista intervjuades både på scenen och deltog i speeddejting med potentiella kandidater under kvällen. Precis som många andra bolag upplevde de att det finns ett mervärde i att delta i evenemanget då det finns chans att knyta värdefulla kontakter även gällande andra områden. "Vi kom i kontakt med både potentiella framtida investerare och möjliga samarbetspartners, men hittade också potentiella sökande till den tjänst som vi annonserade.", säger Teodor Hovenberg på Envista.

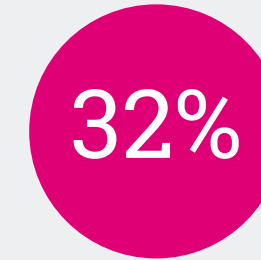
Venture Arena är en plattform för nätverkande och utveckling av kontaktytor. Teodor rekommenderar att tänka igenom sitt deltagande i Venture Arena, men menar också att det är viktigt att ha ett öppet sinne då man aldrig vet vem man kan komma

att möta. "Oavsett om man söker nya medarbetare och kompetenser, kapital eller bara inspiration och exempel från andra företag under utveckling så är Venture Arena en bra plats att börja på." säger han.

Utöver det ursprungliga målet att hitta en resurs får man som deltagare även möjlighet att träna på att pitcha sitt bolag – något Envista tyckte var mycket givande. "Vi är vana att sälja våra produkter och tjänster, men det är en annan grej att sälja och marknadsföra själva företaget. Det är nyttigt att tvinga sig att lyfta blicken och se potentialen i sin verksamhet." Han tillägger att det inte räcker att veta vilken produkt företaget säljer. Att hitta själen i själva företaget och ha ett långsiktigt och peppande mål att sikta emot är minst lika viktigt. Insikterna från Venture Arena var därför många. "För vår del så tror jag att detta gör att vi kommer att hålla oss framme mer i andra liknande sammanhang", avslutar Teodor.



Antal företag som deltog i Venture Arenas evenemang under 2017



Antal matchningar i samband med Venture Arena



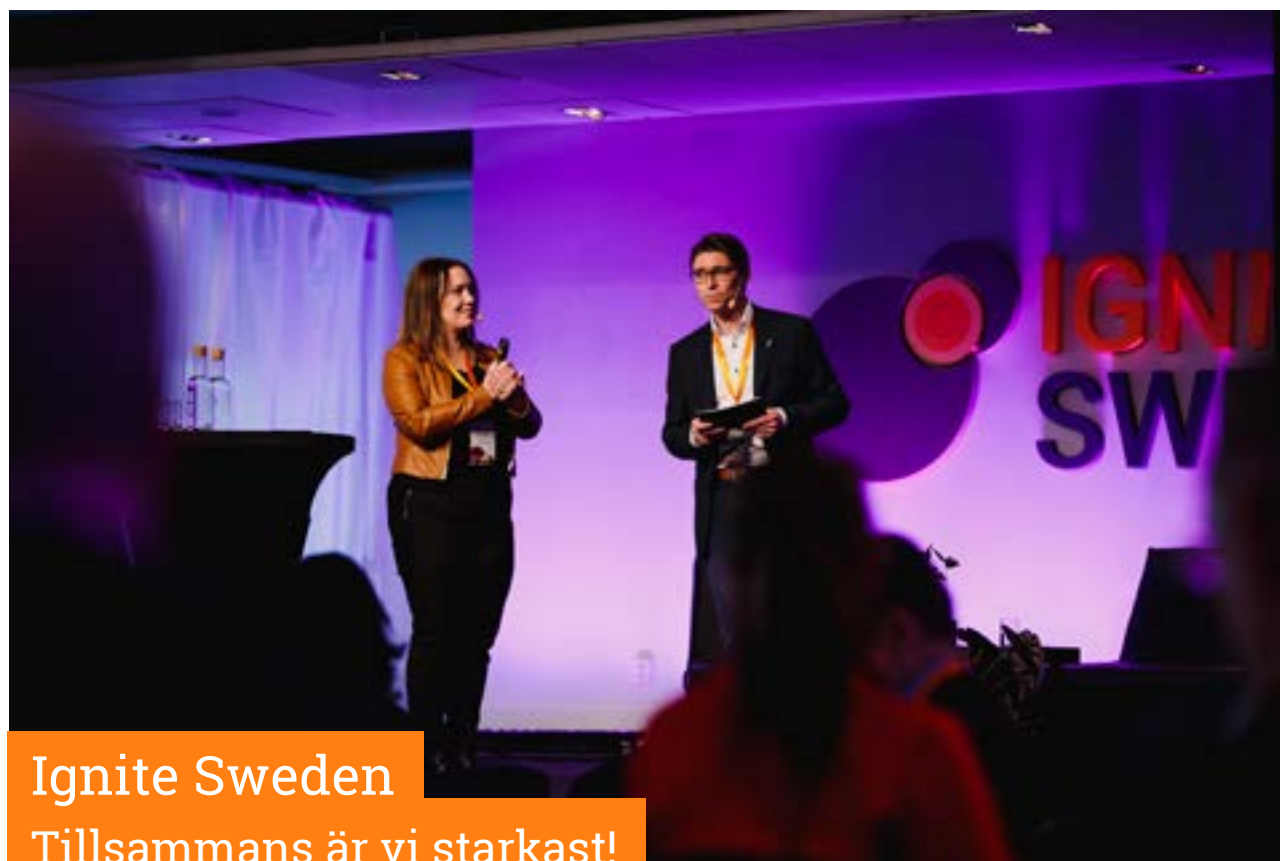
Antal möten i samband med Venture Arena



Venture Arena arrangeras två gånger per år







**Ignite Sweden**  
Tillsammans är vi starkast!

Innovation är avgörande. Att skapa starkare band mellan Sveriges livliga startup-scen och landets blomstrande etablerade företag är en nödvändighet för att öka innovationstakten och den ekonomiska tillväxten, för Sveriges fortsatta konkurrenskraft - därför finns Ignite Sweden.

Ignite Sweden erbjuder nya kontaktytor mellan startup-bolag och etablerade storföretag för att stimulera till nya kommersiella samarbeten och hjälpa startups hitta den första stora kunden. Genom att slå samman dessa världar kan storbolagen få mer av startup-bolagens innovationskraft och snabbhet, samtidigt som startup-bolaget får chansen att skala upp sin verksamhet på ett effektivare sätt - en mycket värdefull symbios för framtiden. Ignite Sweden startades vid årsskiftet 2016/17 av inkubatorerna Sting, LEAD och hårdvaruhubben THINGS, som ett pilotprojekt. I slutet av 2017 anslöt sig inkubatorerna Minc och Uminova samt branchorganisation Swedish Incubators and Science Parks. I samband med det blev projektet förlängt till och med 2019 med en option att löpa även under 2020, med delfinansiering av Vinnova.

Ignite Sweden har hittills skapat 641 matchade möten mellan startups och storföretag. 140 tech startups och 37 storföretag har hittills engagerats i projektet som genererat 55 processer och 16 konkreta samarbeten.

- Storföretagen ser stort värde i de lösningar, produkter och tjänster som utvecklas av startups. Drivkraften är behovet av att ständigt förnya sitt erbjudande på marknaden. Samtidigt behöver startups ofta hjälp att hitta nyckelpersoner, en första kund eller respons på affärsmodeller, säger Stina Lantz, projektledare Ignite Sweden.

Vi ser att projektet både stärker startup-bolag i deras affärsutvecklingsutmaningar samtidigt som det utbildar storbolag i deras relation med start-upvärlden. Under resans gång arbetar Ignite Sweden även med att ta reda på vilka modeller som fungerar bäst för att fastställa ett framgångsrikt samarbete.

### Ignite Sweden i siffror

Ignite Sweden arbetar för att skapa starkare band mellan Sveriges livliga startup-scen och landets blomstrande etablerade företag. Ett arbete som visat på goda resultat.



16/10

Samarbeten mellan storbolag & startups

9

Matchmaking-event

42

Pågående processer för potentiellt samarbete

2017

138

Engagerade startups

641

Arrangerade matchmaking-möten sedan April 2017. Alla möten är skräddarsydda efter storbolagens utmaningar och startup-bolagens lösningar.



37

Engagerade storbolag



### Ignite Sweden Day

Ignite Swedens arbete under 2017 resulterar i en mängd erfarenheter och insikter kring samarbeten mellan startups och storbolag - ett område Sverige har förbättringspotential i. Utifrån de framgångar och lärdomar som uppstår i projektet kan vissa nyckelfaktorer identifieras för framgångsrika samarbeten av detta slag. Ignite Sweden Day ger tillfälle att diskutera detta med syfte att inspirera till fler samarbeten mellan storbolag och startups. Ignite Sweden Day skapar och en möjlighet för storbolag att lära sig mer om hur dessa samarbeten kan se ut och får även insikt i verkliga case inom området.





## Publikrekord under Sveriges Innovationsriksdag i East Sweden

Under den 25-26 april 2017 befann sig hela innovationsverige i vår region då den sjunde upplagan av den ledande nationella årskonferensen, Sveriges Innovationsriksdag, anordnades i Linköping och Norrköping. Konferensen arrangeras årligen av Swedish Incubators & Science Parks och miljöer runt om i Sverige tävlar om att stå som värdar för arrangemanget. 2017 var det LEAD, tillsammans med Science Park Mjärdevi och Norrköping Science Park, som stod som arrangörer för konferensen. Fokuset för konferensen under 2017 var den digitala transformationen och morgondagens arbets sätt för öppen innovation.

Öppningstalare var Darja Isaksson som är digital expert och ledamot i regeringens innovationsråd. Med i programmet fanns även Marie Wall som är Sveriges startupansvarig på Näringsdepartementet, Mikael Damberg Närings- och innovationsminister, Eva Fors Nordisk Chef för Google Cloud som är en av näringslivets mäktigaste kvinnor samt serieentreprenören Nicklas Bergman - en internationellt erkänd talare och författaren bakom boken "Surviving the tech storm - Strategy in Times of

Technological Uncertainty". Med över 25 års erfarenhet av affärsutveckling, växande marknader och ny teknologi avrundade Nicklas #SIR17 med sin keynote om framtiden.

Under dessa dagar diskuterade yrkesverksamma och beslutsfattare från innovationsmiljöer, lärosäten, forskningsinstitut, nationell politik och näringslivsföreträdare de möjligheter som digitaliseringen skapar för Sverige, hur de kan utvecklas och hur vi kan samverka kring dem. Totalt attraherade Sveriges Innovationsriksdag 400 yrkesverksamma och beslutsfattare och 40 aktörer inom det svenska ekosystemet för innovation. Därtill prisades 12 entreprenörer som morgondagens samhällsbyggande entreprenörer av Swedish Incubators & Science Parks i samarbete med Stiftelsen ÅForsk. 201 möten ägde rum mellan startupföretag och storföretag genom Ignite Sweden.

Som arrangör lyckades även LEAD visa upp den otroliga innovationskraft och framåtanda som finns i regionen vilket resulterade i ett storslaget #SIR17.

## LEAD-Bolag

<p><b>BioReperia</b>   <a href="http://bioreperia.com">bioreperia.com</a> BioReperia har en zebrafish-plattform för att förbättra diagnosen av cancerpatienter och påskynda läkemedelsupptäckt så att patienterna får den mest effektiva behandlingen tillgänglig, förbättrar prognosen och minskar kostnaderna för läkemedelsupptäckt.</p>	<p><b>InviSense</b>   <a href="http://invisense.com">invisense.com</a> InviSense utvecklar, säljer mikrometertunna fuktsensorer, som placeras där man vill veta den relativa fuktigheten. Med Invisense kan man fatta korrekta beslut om renovering eller inte och fastighetsägare kan analysera och kontrollera fuktigheten i sitt fastighetsbestånd.</p>
<p><b>BraceIt</b>   <a href="http://revault.io">revault.io</a> Utvecklar ReVault - världens första bärbara moln. ReVault lagrar filer lokalt och ger alla fördelar ett offentligt moln har fast utan interntuppkoppling.</p>	<p><b>MyGizmo</b>   <a href="http://mygizmo.se">mygizmo.se</a> Med ett användarvänligt projekthanterings-system skapar MyGizmo en mer effektiv och lönsam vardag för bolag inom hantverksbranschen.</p>
<p><b>Coppermist</b>   <a href="http://coppermist.com">coppermist.com</a> Coppermist skapar en lugnare, renare och snabbare version av internet med en ny modell öppnar Coppermist upp den etablerade annonsmarknaden där användaren själv kan bestämma balansen mellan reklam och innehåll.</p>	<p><b>MIMSI</b>   <a href="http://mimsimaterials.com">mimsimaterials.com</a> Designar och tillverkar multikomponentmaterial på ett nytt sätt. Det betyder att man skapar beläggningar och tunna filmer som har en kontrollerad atomordning, ner på nanometernivå.</p>
<p><b>Epishine</b>   <a href="http://epishine.se">epishine.se</a> Prisvärd solenergi överallt! Epishine utvecklar och producerar tryckta solceller som består av organiska material. Med världens mest prisvärda och klimatvänliga solceller accelereras elektrifieringen av utvecklingsländer med ett grönt alternativ.</p>	<p><b>ProGuitar</b>   <a href="http://proguitar.com">proguitar.com</a> Pro Guitar utvecklar innovativa mjukvaruapplikationer för att underlätta lärandet av gitarr samt motivera och engagera människor till mer musicerande i alla världens länder.</p>
<p><b>Flexime</b>   <a href="http://flexime.se">flexime.se</a> Ökar lönsamhet för bemanningsföretag genom att effektivisera tidrapportering och hantering av personal. Ekovis ger bemanningsföretag en bättre relation till sina kunder och konsulter.</p>	<p><b>RespiHeart</b>   <a href="http://respiheart.com">respiheart.com</a> Andningsaktivitet och andningsmönster kan nu registreras och mätas med hjälp av RespiHeart, vid diagnos, behandling och uppföljning av med hjälp av en sensor på bröstkorgen.</p>
<p><b>Imatrics</b>   <a href="http://imatrics.com">imatrics.com</a> Vi tror att internetanvändare lätt och smidigt ska hitta information inom alla områden av deras intressen. Imatrics använder avancerade matematiska algoritmer för att analysera och extrahera relevant information från stora mängder data.</p>	<p><b>RMBLStrip</b>   <a href="http://rmbllstrip.com">rmbllstrip.com</a> RMBLStrip har utvecklat avancerade algoritmer som förstår hur luftflödet passerar tunga lastbilar. Tekniken gör det möjligt att automatiskt anpassa takavvisare och spara upp till 3% i bränslekostnader.</p>
	<p><b>Worldish</b>   <a href="http://worldish.se">worldish.se</a> Worldish utvecklar det digitala verktyget Helen som bryter språkbarriärer mellan patienter och personal inom sjukvården. Helen möjliggör en snabbare tillgång till vård för patienterna - och en bättre arbetssituation för vårdpersonalen.</p>

## Business Lab

<p><b>AiMazer</b> <b>Celluminova</b> <b>Envista</b> <b>Finderoo</b> <b>GoClean</b></p>	<p><b>Graphensic</b> <b>Lifee</b> <b>Lunamicro</b> <b>Intervjuer</b> <b>Ivelope</b></p>	<p><b>Moltic Pharma</b> <b>Nordic Energy Audit</b> <b>OpiBus</b> <b>ProMatch</b> <b>Skira</b></p>	<p><b>Tecouture</b> <b>Trimbite</b> <b>Virtual Ears</b> <b>Visedu</b> <b>VortechFX</b></p>
--	---	---	--

## Nyblivna alumnibolag