lead

VERKSAMHETSRAPPORT | 2018

LEAD Verksamhetsrapport

Januari - December 2018

01 VD har ordet

02 LEADs erbjudande

03 LEAD i siffror

04 Utmärkelser

05 Traineeprogram

06 Projekt

06 LEAD-Bolag

VD har ordet

Jag måste säga att jag blir oerhört stolt när jag läser den här årsberättelsen. Stolt över vad våra bolag presterat under året. Hur hela LEAD-teamet och alla viktiga samarbetspartner i ekosystemet har skapat möjligheter och levererat det här året. Under 2018 har vi på LEAD arbetat om hur vi jobbar med bolagen genom att föra in ett mer behovsanpassat bemötande och affärscoachning i kortare program. Från både våra aktiva bolag, alumner samt övriga innovationssystemet har förändringen fått en väldigt positiv respons. Vi har höga ambitioner och det vi brinner för är att skapa bättre förutsättningar för både innovatörer och entreprenörer i regionen.

Det är definitivt ingen rak resa på en jämn väg att kommersialisera avancerade högteknologiska idéer, oavsett om de kommer från forskning eller från industrin. Vi vet att framgången inte bara hänger på vilken kvalité det är på idén. Många lovande innovationer slutar ofta sin resa i patent eller ett fascinerande forskningsresultat. Hur får vi liv i de idéerna så att samhället får nytta av innovationerna och att de kan bidra till en positiv förändring?

För att en idé ska lyckas och komma samhället till nytta i form av ett bolag så behövs initialt minst två egenskaper. En innovatör som kommer på idén och som har en tanke med teknologin och en entreprenör som är driven av affären och att skapa en relation med människor för att förstå om det finns en marknad för just den här idén. Flera gånger har vi sett vilken kraft som skapas när starka team bildas kring en idé och hur tempo och framgång verkligen tar fart. För att se fler innovationer komma samhället till nytta har LEAD under året startat och drivit traineeprogrammet LEAD Entrepreneurs in Residence. I traineeprogrammet matchar vi de här två egenskaperna för att lösa en uppenbar utmaning vi alla står inför. Genom att fånga intressanta idéer från akademi och näringsliv och rekrytera ett team av drivna och nyfikna unga individer, så har vi skapat en plattform med ett otroligt ledarskapsprogram för blivande entreprenörer och samtidigt ökat möjligheterna till att fler idéer får en möjlighet att förändra samhället på ett strukturerat och metodiskt sätt genom LEAD.

LEAD använder gärna våra väl beprövade metoder och grymma erfarenhet för att ta rollen som regionens kommersialiseringsmotor för att ta avancerade innovationer till startup-bolag. Vi hoppas att det kommer att skapa fler framgångsrika bolag i regionen över tid och att fler personer vågar sig på det spännande livet som entreprenör. För akademin och industrin är det här en unik möjlighet att se hur fascinerande idéer får liv.

Maria Bolin Anvill
CEO, LEAD

Vi har verktygen för framgång

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

LEAD erbjuder tech-startup två olika typer av medlemskap där deltagarna får profesionell hjälp, coachning 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.

1. Affärscoachning

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

2. Affärs-utvecklingsmetodik

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

3. Kompetens-utveckling

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

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.

5. Full service

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

LEAD Business Lab

Genom medlemsskapet 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 kontorsservice på någon av våra sajter
- Flexibel arbetsplats
- Individuell coaching en gång i månaden

LEAD BootUp

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

Program: 3 månader

LEAD StartUp

- 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 realiseras hos kund.

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

Som medlem får du:

- Skräddarsytt medlemsskap 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 komptensutveckling

- Försäljning
- CEO och ledarskap

LEAD coachar bolag rätt från grunden

I hallen, vid entrén in till Leads kontor, pryds väggen av guldfärgade kängor på plaketter. Varje känga är en symbol för ett företag som har lämnat företagsinkubatorn och blivit ett självständigt bolag. Det är många kängor på väggen. Och fler ska det snart bli.

LEAD arbetar med innovatörer och entreprenörer för att de snabbare ska utveckla sina idéer till lönsamma bolag. – Vi har verktygen för att ge verksamheten en explosiv utveckling, säger Anders Ferntoft, affärscoach på LEAD i Linköping. Hit kommer idéerna. Både från näringslivet, men också från forskare och studenter från Linköpings Universitet. LEAD coachar deras idéer att passera nålens öga och bli lönsamma bolag.

LEAD finns både i Linköping och Norrköping. I Linköping ligger kontoret i Science Park Mjärdevi och i Norrköping ligger det i Norrköping Science Park. Inte så konstigt att idéerna som kommer hit oftast kretsar kring forskning och avancerad teknik eller ”deep tech” som den benämns.

– Entreprenörerna har en väldigt stor kunskap om sina produkter. Men relativt lite kunskap om, och i regel ingen erfarenhet alls av, vad som krävs för att bilda ett lönsamt bolag eller hur det ska vara strukturerat. Genom våra nätverk inom näringslivet och universitetsvärlden kan vi göra matchningar så att entreprenörerna också hittar rätt människor till sina företag och finansiering om det behövs.

LEAD har genom åren finslipat arbetsmodellen med två olika faser som fokuserar på olika områden för att startup-bolag ska få rätt coachning vid rätt tillfälle. Metodiken är hämtad från Silicon Valley och Stanford Research Institute. Första fasen heter Business Lab. Här får startup-bolag testa och utveckla sin idé, för att hitta rätt inriktning som man kan bygga ett lönsamt företag på. Om företagsidén håller går företaget vidare till andra fasen - Incubate - som innebär ett intensivare samarbete med LEADs affärscoacher. För det är i det här stadiet företagen behöver coachning som mest för att få en snabb tillväxt.

– I Incubate ställer vi hårda krav på entreprenörerna i de startups vi arbetar med. Vi kan nog till och med uppfattas som rätt jobbiga ibland, men vi tror att det är viktigt att vi är där och ifrågasätter hur de jobbar.

LEAD ställer stora krav på affärsmodellens skalbarhet och när det gäller att hitta kundvärden. – Visst, vi skulle kunna låta ett bolag lämna Lead med två till tre anställda och omsätta lika många miljoner, men vår målsättning är att ett bolag som lämnar Lead snarare ska kunna omsätta 20–30 miljoner inom några år. Vi eftersträvar en explosiv utveckling, understryker Anders.

Allt sker stegvis och innan ett nytt steg tas går bolaget igenom en verifieringsprocess. Lead bistår med kunskap för att bygga bolaget rätt från grunden. Dessutom erbjuder LEAD utrustade kontor med full service. Affärscoacherna har bred kompetens och kan stötta företagen bland annat inom affärsutveckling, marknadsstrategier, försäljning, organisation och nätverk. Affärscoacherna är även verksamma inom näringslivet och har lång arbetserfarenhet. Anders är till exempel specialiserad på nätverk för att hitta finansiering genom externa investerare.

Under våren 2019 finns det några bolag som närmar sig sin ”guldkänga” och lämnar inkubatorn. Ett av dem är InviSense som har utvecklat en fuktsensor, skanner och molntjänst som gör det möjligt att mäta fuktnivåer under tätskikt utan fysisk åverkan. Inför att de snart kliver ut genom dörren är de ett välfungerande bolag med fem anställda. Björn Garplind är företagets vd och ser väldigt positivt på samarbetet med LEAD.

– Vi har haft Anders Ferntoft som affärscoach och han har, på ett klokt sätt, ifrågasatt i stort sett allt vi har gjort och det har varit väldigt nyttigt. Det har fått oss att fokusera på rätt saker, så att jag ägnar min tid åt det jag är bäst på. Sedan har hjälpen med investerare givetvis varit ovärderlig för vår verksamhets fortsatta utveckling, säger Björn.

Tack vare goda samarbetspartners når InviSense ut på rätt marknad. Deras lösning säljs till grossister via säljbolaget Fuktsäkra Hem. Nyligen tecknades ett rikstäckande avtal med OCAB som mätpartner. OCAB är rikstäckande avfuktnings- och saneringsföretag som är etablerade på ett 50 orter runt om i Sverige. De kommer att genomföra mätningar där det finns InviSense-fuktsensorer installerade.

Fortsättning >>

Vi ställer hårda krav på entreprenörerna i de startups vi arbetar med. Vi kan nog uppfattas som rätt jobbiga ibland, men vi tror att det är viktigt att vi är där och ifrågasätter hur de jobbar.

Målsättningen är att en investerad skattekrona in i LEAD ska ge fem kronor tillbaka till samhället.

– Genom vår affär med OCAB säkrar vi att det finns mätkompetens i hela Sverige. Den affären hjälper även till att säkra affären med grossisterna KGC Verktyg och Duri, som säljer våra sensorer till hela proffsmarknaden via butiker och direkt till entreprenörer. Potentialen i affären är väldigt stor och närmast väntar lansering även i Norge, Danmark och Finland. Björn lyfter åter igen vikten av samarbetet med LEAD.

– All hjälp vi har fått genom Lead har betytt väldigt mycket. De har ett systematiskt tillvägagångsätt som gett vårt företag en bra grundstruktur som annars hade tagit lång tid att få till utan deras hjälp.

iMatrics är ett annat företag på LEAD. De befinner sig i stadiet Incubate och inte riktigt så nära guldkängan som grannen InviSense. Deras affärsidé är att vara den analyspartner som medieindustrin behöver för att bli datadrivna och bygga en lönsam digital affär. Med deras molnlösningar kommer kunderna åt analystjänster i världsklass för bland annat automatisk taggning av nyhetsartiklar och rekommendationer. Den forskningsexpertis som är grunden i bolaget säkerställer unik kvalité samt språkoberoende textanalys vilket är viktigt för expansion. Mari Ahlquist är chief revenue officer i bolaget.

– Vi har varit ”inne” på LEAD två gånger. Första gången hittade vi inte riktigt rätt målgrupp för vår innovation. Nu i andra omgången har vi fokuserat på mediebolag och det är där vi hittat vår skalbarhet kan man säga.

Mari lyfter LEADs olika verifieringssteg som väldigt nyttiga för dem.
– Vi har några delar kvar i byggandet av bolagsstrukturen med till exempel HR, styrelse och marknadsföring. Vi har en omsättning och ett fåtal anställda, men nu är tanken att vi trycker på gasen ordentligt och satsar internationellt. Vi skulle vilja säga att coachningen på Lead är exceptionell och nätverken de hjälper oss med betyder också väldigt mycket.

Precis som Björn på InviSense talar Mari varmt om sättet LEAD ifrågasätter deras olika beslut.
– Att de har hjälpt oss förstå hur man verifierar att en produkt löser ett verkligt problem för en kund, istället för en produkt som är ”nice to have”. Samtidigt äger vi själva processen. De säger inte åt oss vad vi ska göra. Det har vi uppskattat väldigt mycket, säger Mari.

InviSense och iMatrics är olika, men ändå lika på det sätt de har en gemensam, högt ställd målbild, med fokus på snabb tillväxt.

– Målsättningen är att en investerad skattekrona in i LEAD ska ge fem kronor tillbaka till samhället. Så det är otroligt viktigt för oss att ställa krav och verifiera de idéer som passerar här innan de blir lönsamma företag, säger Anders.

Artikelsamarbete med Östgöta Media

LEAD BootUp
Grundkurs i att bygga bolag

Under 2018 utformade LEAD erbjudandet till bolagen på ett nytt sätt, för att bättre kunna möta de utmaningar bolagen möter och ge ett bättre stöd i de tidiga stegen av en bolagsresa. Dels för att skapa mer värde, men också att kunna erbjuda en mer dynamisk stöttning då vi vet att en bolagsresa sällan är spikrak utan var bolaget behöver lägga störst fokus varierar över tiden.

I samband med det skapades LEAD BootUp ett intensivt affärsutvecklingsprogram för LEADs tidiga medlemmar - en grundkurs i hur du kan arbeta med tidig affärsutveckling. I LEAD BootUp arbetar åtta till tio särskilt utvalda startups under tre månader med att säkerställa att deras startup löser ett verkligt problem på marknaden och att det finns en grund att bygga ett bolag på. Under programmet får bolagen inspiration, föreläsningar ibland annat finansiering, varumärke, IP-frågor, intervjuteknik, samt coachning både individuellt och i grupp och professionell feedback för att lyfta sina bolagsidéer ytterligare.

Avslutas med att pitcha för investerare

LEAD BootUp avslutas med en Demoday där bolagen får chansen att ”pitcha” sina bolag för investerare. Både för att få värdefull feedback, men också att kunna etablera en relation. Under hösten hade Demoday över 17 unika investerare på plats, både regionala och nationella investerare. Många av de bolagen som LEAD arbetar med kommer någon gång under sin resa ta in externt kapital och som med det mesta så är relationer och nätverk viktiga att börja bygga och underhålla.

Att kunna pitcha sin idé och göra den så pass konkret att andra förstår potentialen och vill satsa på den är viktigt, både när du ska attrahera kapital men också talanger till ditt bolag.

> Vi såg att det fanns ett stort behov att arbeta med idéerna tidigare, för att skapa så bra möjligheter för bolagen som möjligt.

Louise Berg - Next period

Louise Berg driver bolaget Next period som jobbar med en revolutionerande lösning för mensskydd. Hon gick LEAD BootUp tillsammans med nio andra under hösten 2018 för att testa sin idé och få guidning i hur hon ska tänka framåt.

”Jag trodde att jag skulle bli rastlös av att höra om andras tankar och visioner för sina bolag, men jag kunde inte haft mer fel. Det kanske bästa med LEAD BootUp var just mixen av människor och deras idéer.”, säger Louise Berg när vi frågar henne om programmet.

Louise hyllar ochså coacherna som var delaktiga under programmet och säger att de var helt fantastiska och att de blev som ett härligt gäng tillsammans. En av de stora lärdomarna som hon tar med sig var vikten av fokus, att skala av, förenkla och satsa på de idéer hon verkligen brinner för. Efter LEAD BootUp har Louise valt att ta in en person till i bolaget. “Min medarbetare och jag kompletterar varandras kompetenser på ett sätt som jag tror kommer vara framgångsfullt för oss.”, säger Louise.

Isak Nielsen – AgriOpt

Under våren 2018 var Isak Nielsen, som driver bolaget AgriOpt tillsammans med sin sambo, Linnea Ernebro, med i LEADs BootUp-program. De har en vision om att effektivisera lantbruket med hjälp av artificiell intelligens kombinerat med lantbruksdata och lantbrukarnas egna kunskaper.

“Vi har upplevt att ett aktivt deltagande i workshoparna har skapat en väldigt bra miljö att utvecklas i, och de diskussioner och nya infalls-vinklar som vi fått under Bootup-programmet har resulterat i flera konkreta fördelar för oss.”

För AgriOpt har deltagandet i BootUp-progammet inneburit att de kunnat utveckla sin affärsidé på ett mycket bättre sätt, än om de inte hade varit med. berättar Isak Det har även inneburit att de har byggt upp sitt nätverk, fått inspiration från andra personer som sitter i samma sits, samt fått många bra erfarenheter och tips om entreprenörskap och innovationsprocessen i stort. De har även fått kontakter till potentiella kunder, fått till fler kundmöten för att testa hypoteser och fått värdefull feedback på hur de ska presenterar sin affärsidé för andra.

LEAD i siffror

Med kontor i både Norrköping & Linköping bidrar LEAD med snabbare och säkrare bolagsbyggande i Östergötland.

2 medlemskap

LEAD Business Lab

LEAD Incubate

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 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.

2018

71 IDEER

20 HAR GÅTT IGENOM LEAD BUSINESSLAB

13 ANTAGNA TILL LEAD STARTUP

3 ANTAGNA TILL LEAD INCUBATE

Totalt antal utvärderade bolag
669

LEAD-Bolag under 2017
22

Total omsättning i bolagen
587.4
MILJONER

53
Aktiva alumnibolag just nu

LEAD har coachat över 150 startups

Top 8

BOLAG	OMSÄTTNING
BRP	63,9 MILJONER
Catrel/Phoniro Systems	63,8 MILJONER
Revide	45,6 MILJONER
Biototal	44,7 MILJONER
Softube	41,2 MILJONER
SP Devices	38,1 MILJONER
Synthtetic MR	35,7 MILJONER
Chargestorm	35,1 MILJONER

428 anställda i bolagen

Neo4j
Softube
Chargestorm

Rising stars
Epishine
Wematter
Againity

13
Föreläsningar
på Linköpings Universitet

Inkubatorn med flest bolag på 33-listan

Uppköp 2017
Donya Labs blev under året uppköpta av Microsoft, som idag har ett kontor i Linköping.

Utmärkelser 2018

LEAD samlar fantastiska innovatörer och entreprenörer med stor kompetens, brinnande engagemang och ett gemensamt intresse – att göra idéer till verklighet. Årligen hedras flera LEAD-bolag och alumner med olika utmärkelser, som visar på ett tydligt framgångskoncept.

Åforsk entreprenörsstipendium

Under Sveriges Innovationsriksdag i Borås fick Katarina Bengtsson från Lunamicro och Josefine Persson från Vissheim ÅForsk Entreprenörsstipendium för sina produkter som skapar positiva effekter för samhällsutvecklingen. Stiftelsen ÅForsk och Swedish Incubators & Science Parks utser tillsammans morgondagens mest lovande entreprenörer landet runt, som har nära koppling till universitetsmiljöerna. Samhället står inför omfattande utmaningar och samtidigt finns det entreprenörer med innovativa idéer som kan hjälpa oss att möta dessa. Entreprenörsstipendiet ska vara en faktor som gör det möjligt.

33-listan

Ny Teknik och Affärsvärden rankar årligen Sveriges 33 mest lovande unga teknikföretag som anses ha framtiden för sig. Historiskt sett har LEAD haft en stark representation på listan med flera LEAD-bolag, även 2018 gav utdelning. Från regionen fanns fem bolag representerade som hedervärda vinnare, LEAD-bolagen PU Sensor, Invisense och LEAD-alumnerna Epishine, Voysys, tillsamman med Signality. LEAD-bolagen på listan visar tydligt på styrkan som finns hos LEAD-bolag och alumner.

Skira vinnare av Di Digital Startup Tour

Startup Tour är en turné skapad av Di Digitals i sökandet efter nästa stora techsuccé. När turnén nådde Linköping i oktober stod LEAD-bolaget Skira som vinnare i delfinalen. Skira har en digital lösning för en spannmålsbörs som kopplar samman bönder, handlare och stora organisationer. Felicia Bindekrans som pitchade hem vinsten sa så här: ”Det är såklart jätteroligt att bli uppmärksammad och att fler ser den enorma potential som finns inom det här området. Agtech är verkligen något som fler börjar få upp ögonen för och det är väldigt roligt!”

AMRA på Red Herring 100 Global

Efter ett noggrant urval av hundratals kandidater från hela världen presenterade Red Herring sin Top 100 Global i oktober 2018. AMRA var en av de utvalda att ta en vinnande plats på den prestigefyllda listan. Att hamna på Red Herring’s Top 100 Global är ett stort erkännande för nystartade teknologibolag. Red Herrings redaktörer var en av de första som erkände att företag som Facebook, Twitter och Google skulle förändra hur vi lever och arbetar.

Skira på andra plats i Swedbank Rivstart 2018

Skira blev tvåa i Swedbank Rivstart 2018 när de tio finalisterna gjorde upp om prispengarna. Swedbank Rivstart är en entreprenörskapstävlingen för hållbara bolag med en stark affärsidé och en vilja att göra samhället bättre. Skira tilldelades andra priset på 350 000 kronor och den totala vinstpotten som delas ut var 2,3 miljoner. ”Det är väldigt roligt att komma tvåa, särskilt när man vet att det var över 1800 tävlingsbidrag som skickades in. Det är givetvis också kul att fler ser potentialen i Skira och vad Skira kan innebära för samhället!”, säger Felicia Bindekrans CMO på Skira.

LEAD-bolagens lunchmöte med Prins Daniel Fellowship

Den 6 november besökte Prins Daniel Fellowship och Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) Linköpings universitet. LEAD fick möjligheten att tillsammans med rektor Helen Dannetun och lokala entreprenörer medverka under en lunch tillsammans med Prins Daniel för att presentera såväl vårt uppdrag och några entreprenörer vi arbetar med. LEAD-bolagen iMatrics och Skira var med och presenterade ihop med LEADs vd Maria Bolin Anvill.

“Lunchen med Prins Daniel och Prins Daniels Fellowship var väldigt inspirerande. Vårt bolag iMatrics möttes med stort intresse och nyfikenhet från alla som var där. Att deltagarna förstod iMatrics potential var uppenbart! Diskussionerna och frågorna gav nya perspektiv och insikter kring både mitt eget och andras arbete - inte bara andra entreprenörers arbete utan också hovets och Prins Daniels insatser för att motivera unga till entreprenörskap.”, säger Marie Ahlquist medgrundare på iMatrics.

Prins Daniels Fellowship är ett långsiktigt samarbete mellan Prins Daniel, IVA samt framstående entreprenörer och företagsledare. Den långsiktiga förhoppningen är att projektet ska bidra till en mer gynnsam kultur för entreprenörskap och en mer tillåtande attityd till risk och misslyckande.

LEAD Entrepreneurs in Residence - framtidens bolagsbyggare

En innovativ idé kan vara fantastik. 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.

Under 2018 startade LEAD traineeprogrammet ”LEAD Entrepreneurs in Residence”, för att stärka entreprenörskap och öka antalet nya bolag som bygger på forskning och utveckling i regionen. Målet är att ytterligare stimulera regionen inom styrkeområdena. Totalt har LEAD anställt nio traineer som arbetat tillsammans med idéer inom visualisering, energi och kring uppkopplade system för att profilera regionen inom styrkeområden men framför allt - skapa nya och attraktiva bolag och arbetstillfällen som får Östergötland att växa.

Under det sex månader långa traineeprogrammet coachas och utbildas blivande entreprenörer. Projektet fångade 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 i början av 2018 var 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. I slutet av 2018 kan vi summera att två av idéerna har blivit bolag, där fyra entreprenörer arbetar i bolagen.

- 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. Det är kul att se att Entrepreneurs in Residence fyller mellanrummet mellan idé och verklighet och är en faktor som skapar nya företag i regionen, säger Maria Bolin Anvill vd på LEAD.

9 utbildade entreprenörer

10
utvärderade avancerade teknologier

46
utvärderade affärshypoteser hypoteser

9
9 av 46 fördjupade affärsanalyser

2
startade bolag

Efter Entrepreneurs in Residence startade de bolag

Sadra Jannati och Oliver Cedenheim medverkade under hösten 2018 i traineeprogrammet LEAD Entrepreneurs in Residence. Traineeprogrammet utvecklar framtidens entreprenörer och fokuserar både på den personlig utvecklingen och ledareegenskaper, men också på hur man faktiskt bygger och utvecklar avancerad teknologier till startup-bolag. Efter sex månader kände Sadra och Oliver att det fanns en stor potential med en av idéerna de hade arbetat med och de ville ta projektet vidare och bygga ett bolag på resulten. Det ledde till att de startade bolaget Anisense ihop, som idag är ett bolag på inkubatorn.

Under traineetiden jobbade Sadra och Oliver tillsammans med de andra traineerna för att testa och utveckla en portfölj av idéer och tekniker mot marknaden. Med coachning av LEADs erfarna affärscoacher och med stöd av moderna affärsutvecklingsmetoder undersöker traineerna marknadens behov, problem och sätter sig in i kundens utmaningar.

> Anisense jobbar för att minska onödig användning av antibiotika. Just nu vänder vi oss till att minska användningen på djur men ser på sikt en framtid i att ta vår idé vidare till människor.

Anisense jobbar med att minska onödig användning av antibiotika genom att utveckla snabbtester för att kunna diagnostisera sjukdomar hos djur. Syftet är att kunna sätta in rätt typ av behandling på en gång.

"Vi jobbar för att minska onödig användning av antibiotika på djur, men ser på sikt en framtid där vår idé kan tas vidare till människor." förklarar Oliver Cedenheim.

Sedan traineeprogrammet och starten av företaget har nya dörrar öppnats. "Vi har fått kontakter tack vare vår tid i programmet och utan Entrepreneurs in Residence hade vi aldrig fått möjligheten att jobba ihop, vi hade inte träffats annars." berättar Oliver som kommer direkt från Linköpings Universitet medan Sadra har fokuserat på att arbeta och driva företag de senaste åren.

Efter bolagsstarten har de sökt finansiering och nu fått pengar till en förstudie. Eftersom det ännu är en tidig fas i bolaget jobbar båda även halvtid vid sidan om med konsultuppdrag som affärsutvecklare.

Jag ville utveckla mina entreprenöriella egenskaper för att kunna driva egna företag. Programmet skapar en tydligare och mer naturlig väg från universitetet till att starta företag i framtiden.

ANTON SVENSSON
LEAD Entrepreneurs in Residence

Det går inte att jämföra antalet böcker eller kurser som lästs med ett hands-on entreprenörskapsarbete som detta – det är en unik chans att utvecklas som bolagsbyggare.

EMIL KRUTMEIJER
LEAD Entrepreneurs in Residence

Att få vara en del av, samt hjälpa åtta idéer att utvecklas kan inte ge annat än riktigt häftiga erfarenheter och bra kontaktnät inför framtiden.

GABRIELLA BERGSTEN
LEAD Entrepreneurs in Residence

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

PATRIK BJÖRKLUND
LEAD Entrepreneurs in Residence

Entrepreneurs in Residence är den perfekt platsen både för personlig och professionell utveckling. Programmet inspirerar till att utmana och tänja på gränserna för vad man tror att man själv är kapabel till.

ROBERT MYRSÄTER
LEAD Entrepreneurs in Residence

Jag har alltid varit en praktiker som lär mig genom att faktiskt GÖRA allt det där många läser om. Precis så har traineeprogrammet varit.

SADRA JAANTI
LEAD Entrepreneurs in Residence

Idén i sig är aldrig lika starkt som teamet bakom.

OLIVER CEDENHEIM
LEAD Entrepreneurs in Residence

LEAD-projekt

under 2018

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 våren anordnas ett större matchningsevent, Venture Arena Live med fokus på mer mogna startups. Venture Arena har resulterat i en mängd värdefulla matchningar och möten mellan entreprenörer, innovatörer och nyckelkompetenser.

14
Antal företag som deltog på Venture Arenas 2018

79%
Bolag med kopplingar till akademin

65
Antal möten i samband med Venture Arena

215
Deltagare på Venture Arena våren 2018

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 startades som en pilot av LEAD tillsammans med inkubatorn Sting och Things i Stockholm under 2017. Efter goda resultat under 2017 förlängdes projektet fram till 2020, med delfinansiering av Vinnova. I samband med det anslöt sig inkubatorerna Minc och Uminova samt branchorganisation Swedish Incubators and Science Parks till projektet.

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 har hittills skapat över 1200 skräddarsydda möten mellan startups och storföretag, där Ignite har analyserat de etablerade bolagens behov och utmaningar och sedan scoutat startups som vars lösningar skulle kunna vara intressanta för storbolagen. 287 tech startups och 55 storföretag har hittills engagerats i projektet som genererat 44 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 startupvärlden. Under resans gång arbetar Ignite Sweden även med att ta reda på vilka modeller som fungerar bäst för att fastställa ett framgångsrikt samarbete.

Projekt | Verksamhetsberättelse | LEAD

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.

2018

SWEDEN

44
Kommersiella samarbeten mellan storbolag & startups

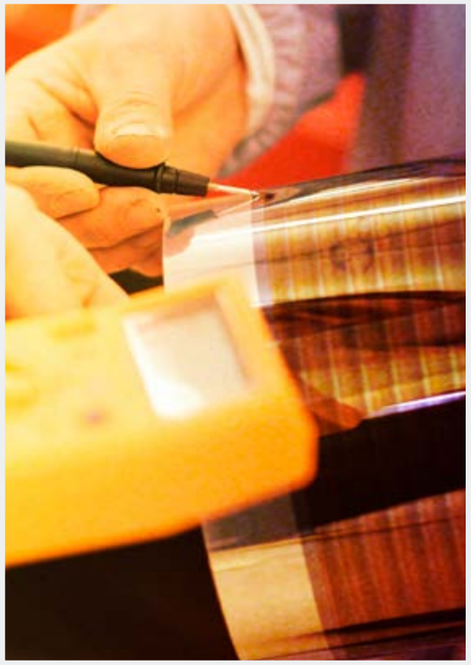
287
Engagerade startups

55
Engagerade storbolag

35%
Av matchmakingmötena leder till ett möte till

50
Pågående processer för potentiellt sammarbete

1200
Arrangerade matchmaking-möten sedan April 2017. Alla möten är skräddarsydda efter storbolagens utmaningar och startup-bolagens lösningar.



Epishine fick samarbete med Verisure

Ignite Sweden har varit igång sedan våren 2017 och nu finns en rad exempel på kommersiella samarbeten. Ett av samarbetarna är mellan LEAD-alumnen Epishine och Verisure. Epishines organiska solceller kan används i Verisures IoT-säkerhetsprodukter. Det som gör lösningen unik är att solcellerna kan omvandla inomhusljus till ström och minska batteriaanvändandet.

Verisure och Epishine träffades under Ignite våren 2017 och gemensamt patent lämnades in i november. Samarbetet blev offentlig maj 2018.

LEAD Business Lab

AgriOpt | agriopt.se
AgriOpt utvecklar ett digitalt beslutsstödssystem för dataanalys inom jordbruket. Systemet anpassas till jordbrukarnas arbetsflöde och integrerar data och dataanalys i varje jordbrukares dagliga arbete, både i Sverige och utomlands.

Aptevoke | aptevoke.com
Apeivoke förenklar vården för alla med ström linjeformade digitala tjänster, med historik, påminnelser och supportfunktioner för familjeanslutning.

ArgusEye | arguseye.se
ArgusEye utvecklar sensorlösningar för realtidsövervakning av biologiska system och processer. Genom att kombinera fiberoptik med metallnanopartiklar erbjuder de flexibla sensorsystem för specifika applikationer och behov.

CiaoCiao Carsharing | gociaociao.com
Ciao Ciao Carsharing är en delningsplattform som gör det möjligt för bilägare att dela sina bilar med sina grannar, snabbt och enkelt.

Cruitive | cruitive.com
Cruitive är ett molnbaserat smart rekryteringssystem som kombinerar modern och innovativ teknik, som Ai och intuition, med vetenskapligt rekommenderade HR-metoder och hjälper företag att effektivisera och kvalitetssäkra sina rekryteringsprocesser.

DIMA Miljökompetens | dimamiljo.se
DIMA erbjuder enkla, ekonomiska och effektiva verktyg för hållbar affärsutveckling. Vi vill bidra till en bättre värld genom tjänster av hög kvalitet till lågt pris för att göra just ditt företag hållbart. Vi är DIMA – Framtidens konsulter i Linköping.

Glana Sensors | glanasensors.org
Glana Sensors utvecklar en ny typ av hyperspektral sensor. Lösningen medför bland annat ett effektivare jordbruk genom identifiering av sjukdomar, skadedjur och näringsbrist på åkrar.

Ligna Energy | lignaenergy.se
Ligna Energy erbjuder en kostnadseffektiv och klimatvänlig lösning för storskalig energilagring som främjar en accelererad omställning mot fossilfri energiproduktion globalt.

LunaMicro | lunamicro.se
LunaMicro utvecklar nästa generations aktiva textilier för nästa revolution inom sportklädselindustrin. Vår mjuka och flexibla tygpump tar aktivt bort svett 10x snabbare än du genererar den.

Katla | katla.aero
Katla, ett svenskt byggt elektriskt VTOL-flygplan. Elektriska flygplan är nästa revolution inom flygindustrin. Katla leder utvecklingen av banbrytande teknologier i området.

MyGizmo | mygizmo.se
Med ett användarvänligt projekthanteringssystem skapar MyGizmo en mer effektiv och lönsam vardag för bolag inom hantverksbranschen.

NavAlarm
NavAlarm utvecklar navigations- och positionslösningar med hög precision för ett brett spektrum av användningsområden med hjälp av avancerad teknik.

Next Period
Next Period uvecklar nästa generations mensskydd, för att öka kvinnors hälsa och självständighet och samtidigt skapa en hållbar produkt för kvinnor i både hög- och låglöneländer.

Nordic Energy Audit | nordicenergyaudit.se
Nordic Energy Audit är ett uppstartsföretag med ursprung från Linköpings universitet, som är ett av världens ledande universitet inom hållbarhet och effektivare industriell energianvändning. Tid är pengar, vi sammanställer din insamlade data till en energikartläggningsrapport.

PUSensor | pusensor.se
PU Sensor har tagit fram en teknik för att objektivt bedöma risken att en patient drabbas av trycksår. Deras sensorteknik går ut på att mäta blodflödet i huden under belastning och bygger på forskning vid Linköpings universitet.

Simplycruit | simplycruit.com
Simplycruit är ett nytt dynamiskt molnbaserat verktyg som avdramatiserar och effektiviserar hela rekryteringsprocessen för både kandidaten och arbetsgivaren/rekryteraren.

Solar Bora | solarbora.com
Solar Bora ger Next Generation Solar Household System till sub-sahariska Afrika. Systemet är en pålitlig och förnybar kraftkälla som möjliggör användning av induktionskokare och andra apparater för produktiv användning.

Stylaero | stylaero.se
Stylaero utvecklar mätning och kontroll genom sensorfusion.

Vissheim | vissheim.com
Vissheims vision är att odling av kryddor och grönsaker ska bli en naturlig del av framtidens städer – att varje hushåll, kontor, restaurang och andra urbana miljöer har sin egna produktion av grönt och ej längre är beroende av importerad grönska.

LEAD-Incubate

Bioreperia | bioreperia.com
BioReperia har en zebrafish-plattform för att förbättra diagnosen hos cancerpatienter och ser till att patienten får den mest effektiva behandlingen, förbättrar prognosen och minskar kostnaderna för läkemedelsupptäckt.

Celluminova | celluminova.se
Celluminova är specialiserat på utveckling av nya verktyg för stamcellsforskning, inklusive cancer- stamceller. GlioStem är en första produkt av sitt slag, baserad på polymerteknik och definierar en ny generation av celltypmarkörer.

Flexime | flexime.se
Flexime ökar lönsamheten för bemanningsföretag genom att effektivisera tidrapportering och hantering av personal. Flexime ger bemanningsföretag en bättre relation till sina kunder och konsulter.

Imatrics | imatrics.com
Matrics naturliga språkteknik klassificerar automatiskt kategorier, vilket skapar snabba insikter för kunden. Det finns få företag med kunskapen att utveckla en semantisk AI från början, men vi gör det.

InviSense | invisense.com
Invisense har utvecklat en unik lösning så att fastighetsägare kan analysera och kontrollera fuktigheten i sitt fastighetsbestånd. Sensorer monteras i väggen vid nybygge eller renovering och kan sedan läsas av trådlöst utan att skada ytan.

Skira | skira.se
Skira Handel är en oberoende och pristransparent handelsplats som gör det enklare att sälja och köpa svenskt spannmål. Tillsammans förändrar vi spannmålsmarknaden - gård för gård. Som vi sår får vi skörda, men det som vi skördar kan vi äntligen Skira.

Worldish | worldish.se
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.

Nya LEAD-bolag

AI Mazer
Anisence
Curego
GraphRen
HPViCo
Factory in a Box
Bloqan
Loop Technology
Nano Textile Solutions
Power Utility Services
PEAS

Nyblivna alumnibolag 2018

REVALILT
epishine
MIMSI Materials
RespiHeart
rumblestrip