



# lead

VERKSAMHETSRAPPORT | 2019

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

## VD har ordet

När jag under tidig sommar 2019 fick erbjudandet att gå in som VD på LEAD tog det inte många dagar innan jag tackade ja och det är jag otroligt glad för idag. Det är en fantastisk förmån att få möjlighet att tillsammans med LEAD-teamet få arbeta med framtidens bolag och drivna entreprenörer.

LEAD är redan en av Sveriges absolut bästa inkubatorer och mitt mål är att vi ska bli ännu starkare genom nära samarbeten och ett ständigt driv att ligga i framkant. Jag har en stark tro på att vi genom tätt samarbete med Linköpings Universitet, vårt regionala näringsliv inom Linköpings och Norrköpings kommun, våra Science Parks och alla inspirerande utvecklingsmiljöer kan accelerera och utveckla ännu fler starka, innovativa och hållbara bolag i vår region. Där LEAD har den naturliga rollen som inkubator inom alla regionens styrkeområden.

Tillsammans kan vi alla bidra till att regionen både växer och erbjuder spännande arbetsplatser så att talangfulla studenter väljer att stanna i vår region efter avslutade studier.

Under året har vi stärkt upp LEAD med flera nya medarbetare vilket gör att vi står väl rustade för att stötta fler bolag framåt. Vi har startat upp ett större projekt kring hur vi tydligare arbetar med bolagen kring hållbarhet för att deras erbjudanden ska bli ännu starkare både när det gäller social, miljömässig såväl som ekonomisk hållbarhet.

Våra lokaler i Linköping har under året renoverats för att bjuda in till ännu mer nätverkande och erfarenhetsutbyten. Vi ser att våra samarbetspartners, investerare och andra aktörer då och då arbetar i våra lokaler och att bolagen tar del av vår samlade erfarenhet och kontaktnät. I Norrköping



har vi under året jobbat väldigt tätt med Campus Norrköping och Norrköping Science Park och ser nu sakta en ökning av idéer där, vilket är väldigt glädjande.

I skrivande stund står vi alla inför stora utmaningar. Många verksamheter har stannat på grund av Covid-19. Jag ser att vi har en viktig roll i att skapa möjligheter och hjälpa näringslivet att se möjligheter. LEAD själva har ställt om verksamheten till att köra digitala affärscoachmöten, utbildningsprogram och försöker se möjligheterna i vår nya tid. Det är nu innovationer kommer kunna förändra världen på riktigt och det är de verksamheter som orkar, vågar och kan tänka nytt och annorlunda som kommer ha stora möjligheter. När krisen är över ser jag att vi tillsammans med övriga aktörer i regionen har en stor uppgift att fylla. Tillsammans skapar vi nya möjligheter under 2020!

Avslutningsvis vill jag passa på och rikta ett stort tack till alla bolag som bidrar med fantastisk energi och till alla er som bidrar med insatser för bolagens framgång. Tack!

**Catharina Sandberg**  
CEO, LEAD

# Vi har verktygen för framgång

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

Hos LEAD erbjuder vi allt som en entreprenör behöver för att få idén att växa och utvecklas till ett säljbart koncept. Vårt nätverk, utbildningsprogram och erfarna affärscoacher hjälper bolaget att växa snabbare och smartare.

LEAD erbjuder ett medlemskap där varje avtalsperiod är upp till 6 månader. De flesta stannar upp till ett år och några stannar upp till tre år. Hur länge man stannar beror på entreprenören, idé och ambitionen. I medlemskapet finns olika program som är skräddarsydda för startups, utöver det får man tillgång till en rad olika tjänster, så att man kan fokusera på att utveckla sin startup till ett framtida tillväxtbolag.

## Affärscoachning

Stakar ut riktningen för dig, så att du kan maximera potentialen i affärsidén. Vi hjälper dig att bygga bolag från grunden och fokusera på rätt delar vid rätt tid

## Community

Ensam är aldrig stark, här kan du möta andra i samma situation och ut byta erfarenheter, både digitalt och i någon av våra dynamiska kontorsmiljöer, där du alltid har en kontorsplats.

## Nätverk

Rätt kontakter underlättar och öppnar dörrar, vilket ofta är helt avgörande. För att nå framgång och tillväxt behövs kunder, talanger och i regel externt kapital i något skede, ofta tidigt.


## Kompetensutveckling

Ingen är fullfjädrad och vi arbetar hela tiden med utbildningsprogram och workshops för att du ska växa i takt med ditt bolag.



## BootUp

För den som vill påbörja något nytt och testa om affärsidé håller på marknaden. När du går in i BootUp har man identifierat ett problem, en lösning och har en lista med potentiella kunder.



## StartUp

För den som behöver fokusera på utveckling av affärsmodell och att ta in en första kund, Man vet kundens behov och potentialen i idén och i vissa fall finns även en prototyp redo -det finns någon form av indikation att man är på rätt väg.



## Incubate

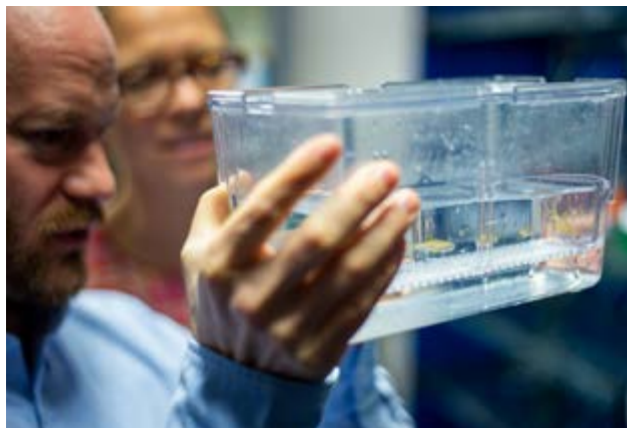
LEAD Incubate är till för startups som bygger på en innovation inom tech och riktar sig till B2B och som är redo att realiserar hos kund. I Incubate fokuserar man på affärsutveckling, bygga team och skala upp.

# Zebrafisk-embryon räddar cancerpatienter

“Överlevnadsgraden kan öka radikalt” säger Anna Fahlgren. Hon är en av forskarna i bolaget som utvecklat ett sätt att anpassa behandlingen för varje enskild cancerpatient.

–Som forskare ska du skriva artiklar och hoppas på att folk läser dem. Thats it! Men det räcker inte för att stilla min otålighet.

Hon skrattar när hon säger det men hon menar allvar. Att tillämpa sin forskning är viktigt för Anna Fahlgren, resultat ska omsättas till praktik för att hjälpa samhället. Hon var tidigt engagerad i frågor om hur forskning kan kommersialiseras. Det var så hon kom i kontakt med LEAD. Och genom LEAD, som hjälper innovatörer och entreprenörer att bygga bolag av sina idéer, träffade hon forskaren med zebrafiskarna.



## Fisk-embyon med mänskliga celler

Anna Fahlgren kommer från ortopedin. Hon hade skapat en metod för att skraddarsy behandlingen när kroppen stöter bort en protes. Det är en benmodell i miniatyr med patientens egna celler. Den användes för att pröva hur cellerna reagerar på olika läkemedel. Lasse Jenssen, hade på sin



kant, utvecklat ett sätt att använda patientens egna celler i embryon från zebrafiskar. De träffades 2015 och driver nu bolaget Bioreperia tillsammans.

–Det tar för lång tid att utveckla läkemedel. Våra metoder är snabbare. Först jobbade vi kvällar och helger med det här. Men 2016 kontaktade vi LEAD och träffade en av deras coacher, Tomas Larson. Vi hade ju slängt oss rakt in i kundbehovet men han såg till att vi strukturerade upp vår affärsmodell. Han har varit ett otroligt bollplank i allt som kommer längs vägen. Som forskare har vi ju ingen koll på frågor om att bilda bolag, att växa, anställa folk och hur vi ska sprida metoden till andra länder.

## Behandling som räddar liv

Men Anna Fahlgren ser också ett värde i att, som expert på ett område, bli inkastad i en helt ny disciplin – att kommersialisera. Det har fått henne att reflektera över värdet i deras metod med zebrafiskarna.

–Från början såg vi behovet av att effektivisera utvecklingen av läkemedel. Idag fokuserar vi hårdare på att validera och kommersialisera vår metod för individbaserad cancermedicin. Den kan öka överlevnaden för patienter. Den kan rädda liv. Det känns enormt starkt att jobba för.

Det är hårt arbete men jättekul! Kombinationen av att vi eldar på och att vår coach, Tomas Larson, ser till att vi gör rätt saker. Han inspirerar oss och vi lär oss nya saker för att kunna bygga bolaget.

## Idag provar läkare sig fram

Så vad är egentligen magin med Bioreperias zebrafiskar? Anna Fahlgren förklarar att patienter inte är en homogen grupp, att det idag inte finns något facit i behandlingen av vissa cancerformer. Ett läkemedel kan hjälpa en patient men inte en annan, trots att de har samma cancerdiagnos. Läkare måste därför prova ett av flera olika läkemedel på sin patient och sedan vänta för att se om just det läkemedlet biter. Under 4–5 månader kan canceren då sprida sig.



Bioreperia tar istället celler från patientens tumör och stoppar in i embryon från zebrafiskar. De behandlas sedan med små mängder av olika cancerläkemedel. Redan efter en vecka får läkaren svar på vilket läkemedel som tumören svarar bäst på. Patienten får då rätt behandling från början och överlevnaden ökar. Sjukhusen sparar dessutom pengar på kortare köer och färre onödiga behandlingar med dyra cancerläkemedel.

## Redo för världen

BioreperiaBioreperia har gjort två investeringsrundor sedan starten och anställt fyra personer. De är aktiva i Norden och har nu expanderat till



Schweiz. Forskningen går också framåt. Fyra doktorander har disputerat de senaste fyra månaderna och Anna Fahlgren har fått anslag från både Vetenskapsrådet och EU.

–Jag trodde inte att det skulle gå så fort. Det är hårt arbete men jättekul! Jag tror det är kombinationen av att vi eldar på och att vår coach, Tomas Larson, ser till att vi gör rätt saker. Han inspirerar oss och vi lär oss nya saker för att kunna bygga bolaget. Han har en förmåga att se allt ur vårt perspektiv och är jäkligt positiv. Vi är ett bra team.

Anna Fahlgren återkommer till styrkan i att LEAD är en lokal inkubator.

–I affärsutveckling är närheten viktig. Vi har fått hjälp att söka folk, hjälp med kommunikation, HR-frågor, hemsida och så hamnar vi i ett sammanhang med flera andra i samma situation. Vi hjälper varandra.

Bioreperia har ett halvår kvar hos LEAD, sedan är de redo att stå på helt egna ben. Och världen är definitivt redo för dem.

## It's all about teamwork LEAD team 2019



**Catharina Sandberg**  
CEO  
0705 - 50 35 91  
catharina.sandberg@lead.se



**Birgitta Erlandsson**  
Ekonomichef  
0702 - 57 89 89  
birgitta.erlandsson@lead.se



**Emma Krantz**  
Community Manager  
0738 - 00 12 45  
emma.krantz@lead.se



**Martina Hegestig**  
Marknadsansvarig  
0703 - 77 47 27  
martina.hegestig@lead.se



**Anders Ferntoft**  
Affärscoach  
0708 - 77 93 37  
anders.ferntoft@lead.se



**Björn Lindeberg**  
Affärscoach  
0733 - 14 49 90  
bjorn.lindeberg@lead.se



**Charlotta Hartzell**  
Jr. Affärscoach &  
projektledare  
0738 - 00 17 26  
charlotta.hartzell@lead.se



**David Wallsten**  
Affärscoach  
0733 - 09 41 66  
david.wallsten@lead.se



**Gunilla Åberg**  
Affärscoach  
0705 - 12 61 66  
gunilla.aberg@lead.se



**Tomas Larson**  
Affärscoach  
0705 - 49 48 15  
tomas.larson@lead.se



**Åsa Glavich**  
Affärscoach  
0738 - 05 69 70  
gunilla.aberg@lead.se



### Personporträtt Tomas Larson Kommersialisera din idé så hjälper du fler

Det är Tomas Larsons ord. Han har gjort tusentals misstag under sina 30 år som entreprenör. Med de lärdomarna coachar han nu personer som har en idé eller upptäckt som kan göra världen lite bättre.

Indirekt har Tomas Larson minskat lidandet i världen. Som coach har han sett till att bland annat forskningsresultat kommit mänskligheten till del. Men det är han för blygsam för att säga själv. Istället fokuserar han på nyttan.

–Innovatörer och forskare drivs ofta av en vilja att hjälpa andra. Men det räcker inte att publicera ett resultat eller att släppa en idé fri. Vem ska tjäna pengar på att den sprids? Med patent och affärsmässighet kan du finansiera och utveckla idén. På det sättet får du ut den på marknaden och kan hjälpa betydligt fler.

Han har spelat bakom kulisserna sedan 2007. Tomas Larson är affärscoach på LEAD, huvudfokus Medicinteknik. Det viktigaste i hans roll är, enligt honom själv, att ställa frågor. Frågor som gör att dem han hjälper kan bygga ett stabilt bolag.

–Mitt jobb är att guida. Att vara ett mentorsstöd och ett bollplank. Vi bygger upp bolaget tillsammans. Som ett team.

Tomas Larson är en av sju coacher på LEAD. De arbetar med tekniskt inriktade innovatörer och entreprenörer från både akademi och näringsliv. Människor som vill bygga bolag av idéer som gör världen bättre och mer hållbar.

#### Fingrarna kvar i syltburken

Han coachar på halvtid och är entreprenör på halvtid. Att praktisera och tillämpa är viktigt för att kunna lära ut. När han får frågan om hur han gör när han coachar, så svajar det yviga håret till och engagemanget lyser igenom. Det här brinner han för.

–Jag går igång på att de här personerna vill något. Jag kan identifiera mig med dem och får själv en otrolig passion för bolagen. Ofta kan de allt om tekniken men inget om att bygga bolag. De som lyckas bäst är de som vill förstå marknaden. Mina erfarenheter gör att vi kan utveckla bolaget så snabbt och smidigt som möjligt. Vi använder beprövade processer och verktyg, bland annat NABC.

### Förstå kundens behov

NABC står för Need, Approach, Benefits och Competition. Det går ut på att först förstå kundens behov eller problem. Löser min produkt eller tjänst det behovet? Är värdet tillräckligt stort för att kunden ska betala för det? Hur bra är min produkt i jämförelse med konkurrenternas? Därefter byggs affärsmodellen. Tomas Larson har också en affärsfilosofi för dem han coachar.

–Utveckla inga produkter innan du pratat med kunderna om vad de vill ha. Gör det så tidigt som möjligt, innan du startar bolag eller bygger något. Då vet du hur din värdekedja ser ut, från distributör till sjukhus eller användare och vidare till patient eller konsument.



### Bolagisering utvecklar idén

Han jobbar ofta med forskare från Universitetet. Om forskaren själv inte vill hålla på med affärer har LEAD både egna entreprenörer och ett externt nätverk som kan hjälpa till att föra ut resultaten på marknaden. Men om forskaren själv har ett driv att bilda bolag finns det mycket att vinna, även forskningsmässigt, enligt Tomas Larson.

–Det blir enklare att se fler användningsområden. Du kommer i kontakt med slutanvändaren och kan utveckla idén vidare. Risken är annars att resultaten blir liggande i byrålådan.

### Lyssna först - gör sen

Företagandet ligger i generna. Farfars far byggde upp ett helt bruk, farmors föräldrar hade bokaffär, morfar var juvelerare och pappa har köpt och sålt bolag. Tomas Larsons intresse för affärer visade sig tidigt, redan som ung grabb handlade han med leksaker. Under sitt yrkesliv har han alltid drivit nya företag. Tomas Larson är en doer, inte en förvaltare. Det märks också tydligt i hur han coachar bolagen. Alltid lösningsfokuserat.

–Prata inte om din produkt. Lyssna på kunden, och kundens behov. Sedan fokuserar du på lösningen. Och så måste vi tillsammans se till att alla avtal och patent finns på plats. Och att ekonomin håller, vi kanske behöver hitta investerare eller ta lån. Det handlar om att stötta entreprenörerna, att undvika fällorna och att ge trygghet i bolagsbyggandet.

### Självständiga bolag är målet

Tomas Larsons mål är att göra bolagen självständiga. Efter 6–36 månader ska de ha byggt en egen företagskultur och klara sig utan LEAD.

–Skilsmässan kan vara lite jobbig. De är alltid så duktiga och behöver inte mig längre. Samtidigt känner jag "Yes, jag har lyckats!"





## LEAD BootUp Grundkurs i att bygga bolag

För att bättre kunna möta de utmaningar bolag möter och ge ett bättre stöd i de tidiga stegen av en bolagsresa, driver LEAD sedan 2018 ett affärsutvecklingsprogram kallat BootUp. Eller som det i vår värld kallas, ett förinkuberingsprogram. Det gör vi dels för att skapa mer värde och göra dem redo för alla moment som väntar bolagen inom en snar framtid. 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.

LEAD BootUp är grundkurs i hur du kan arbeta med tidig affärsutveckling. Där 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, pitchträning, varumärke, IP-frågor, intervjueteknik, 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.**

## Albin Johansson - HPViCo

# HPViCo skapar innovation inom tunnfilmsteknik



En innovativ idé blev starten till ett framgångsrikt bolagsbyggande. Albin Johansson är en av entreprenörerna 11 entreprenörer som gick BootUp under våren 2019. Han driver bolaget HPViCo som producerar tunnfilmer av oxynitridglas. Målet är att förlänga livslängden på våra vardagliga produkter, genom att applicera tunnfilmen på exempelvis telefoner och surfplattor men även andra transparenta ytor.

I LEADs lokaler i Linköping och Norrköping huserar flertalet intressanta bolag, aktiva inom vitt skilda ämnesområden. Ett av dessa är HPViCo, som arbetar utifrån materialforskning vid Linköpings Universitet och Linnéuniversitetet.

**BootUp är ett stöd som man inte får någon annanstans, och dessutom ger nätverkandet på LEAD kontakter i de mest spännande företagen i Östergötland.**

- LEADs affärsutvecklingsprogram BootUp har hjälpt oss att gå från idé till produktion. Programmet ger en viktig överblick, och kunskaper om att paketera sin produkt eller tjänst på ett bra sätt. BootUp är ett stöd som man inte får någon annanstans, och dessutom ger nätverkandet på LEAD kontakter i de mest spännande företagen i Östergötland, säger Albin Johansson, Director of Operations på HPViCo.

### Arbetar för uppskalning

HPViCos produkt är en tunnfilm av oxynitridglas, som efter applicering förbättrar prestandan hos transparenta glas- och plastytor. Bolaget applicerar ytbeläggningen på enheterna genom sputteringsteknik. HPViCos tillvägagångssätt gör att flera egenskaper kan integreras i ett och samma processteg, vilket ger fördelar för produktionstider och kostnader.

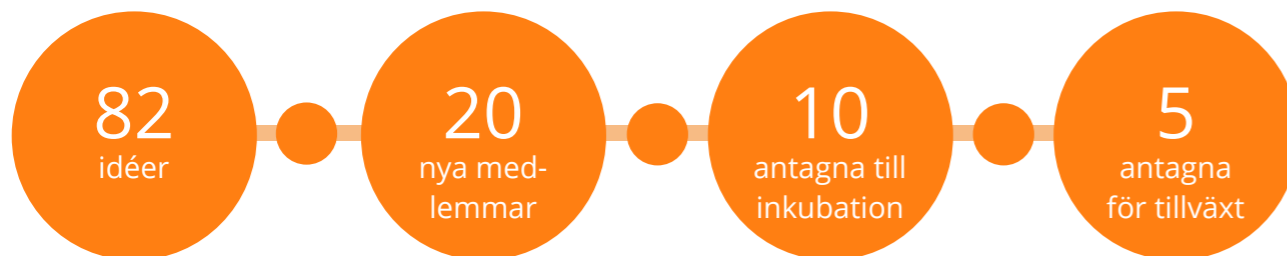
Efter insikterna i BootUp har HPViCo gått vidare i med sin bolagsresa och med fortsatt stöd från LEAD och sitter de idag på inkubatorn och Albin arbetar hundra procent i bolaget. Från att ha börjat som en idé, har bolaget nu igång med produktion i egna lokaler. Siktet är ställt på leverans och uppskalning.

- Vi strävar hela tiden efter att gå framåt med företaget. Tillsammans med LEAD har vi satt upp ett antal mål som sträcker sig bort till maj, vilket framförallt handlar om arbete med produktion, investeringar och kunder.

## 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 möjligheter för framgångsrikt bolagsbyggande på ett snabbare och säkrare sätt - med eller utan extern finansiering. LEADs partners och finansärer bidrar till att göra detta viktiga arbete möjligt - ett arbete som i sin tur resulterar i nya arbetstillfällen, skatteintäkter och en attraktiv region.

2019



2

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



34 200

Vår kaffemaskin är magisk! Inte för att den kan göra massa flashiga kaffesorter, utan för alla häftiga bolagsmöten och idéer som föds där. Under 2019 har vi serverat 34 200 koppar kaffe.



12

Vi delar gärna med oss av vår kunskap och erfarenhet. Därför håller vi en del föreläsningar i olika entreprenörsskapskurser på Linköpings Universitet



27 875

Vi bjuder in till inspirationsföreläsningar under vår AW by LEAD. För att folk inte ska svälta brukar vi bjuda på tilltugg, ofta en pizza slice eller två. Totalt har det blivit 223 pizzor och 27 875 slices under våra 14 AW tillfällen 2019

Genom åren har LEAD träffat och utvärderat

759  
idéer

LEAD-bolag 2019

46

Aktiva alumnbolag

63



Rising stars  
★ DP Patterning  
Epishine  
Wematter  
Againity



Neo4j  
Softube  
Chargestorm

LEAD har coachat  
över 150 startups

Top 8

BOLAG	OMSÄTTNING
Phoniro Systems	68,8 MILJONER
Voyado	66,3 MILJONER
SP Devices	63,4 MILJONER
BRP Systems	56,1 MILJONER
Softube	51,7 MILJONER
Synthetic MR	48,3 MILJONER
Chargestorm	48,3 MILJONER
Biototal	46,2 MILJONER



526 anställda i bolagen

741,4  
MILJONER

Total omsättning i bolagen



## Utmärkelser 2019

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.

### Agriopt fick ÅForsk entreprenörstipendium

Under Sveriges Innovationsriksdag i Karlskrona i maj fick Isak Nielsen från Agriopt ÅForsk Entreprenörstipendium för sitt arbete med dataanalys inom växtodling. 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. Entreprenörstipendiet ska vara en faktor som gör det möjligt.



### 3 LEAD-bolag på 33-listan

Ny Teknik och Affärsvärden rankar årligen Sveriges 33 mest lovande unga teknikföretag som anses ha framtiden för sig. Alumnen Epishine var med för tredje gången, vilket också är max antalet gånger man kan hamna på listan. Invisense fanns med för andra året i rad, och SweGaN tog sig in för första gången. 33-listan består av företag som visar stor potential att bli morgondagens succéer. Genom åren har LEAD haft många bolag på listan, vilket visar på en god kvalitet hos våra bolag och alumner.



### Nordic Energy Audit på IVAs 100 lista

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) lanserade en 100-lista, i samband med att de firade 100 år 2019. Varje år kommer IVA att publicera en ny 100-lista årligen för att lyfta fram kommersialisering av forskning. Med på listan fanns LEAD-bolaget Nordic Energy Audit, som erbjuder sina kunder digitala energidatahanteringslösningar. Bakom listan står projektet Research2Business (R2B), som främjar samverkan mellan forskare, näringsliv och samhälle.



### AMRA på Fast Company

Fast Company världens ledande varumärke inom progressiva affärsmedia. Genom en bedömning av tusentals företag skapar de en lista över de 50 bolag som de anser vara mest innovativa och har störst inverkan på industri och kultur. LEAD-alumnen AMRA utvaldes till topp 10-listan av de mest innovativa bolagen i sin sektor. AMRA har ökat sitt kommersiella arbete inom bedömning av kroppssammansättning, samt inlett partnerskap med industrin för att förbättra effektiviteten i kliniska provningar och påskynda läkemedelsutvecklingen.



### Skira på andra plats i Swedbank Rivstart

Skira blev tvåa i Swedbank Rivstart 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-bolagen får Sveriges största innovationspris

SKAPA-priset är en av Sveriges största innovationspris och är grundat till minne av uppfinnaren Alfred Nobel. Syftet är att ge stöd åt innovatörer så att de kan utveckla sina uppfinningar till produkter och tjänster på marknaden.

Vinnarna av Skapa-priset i Östergötland 2019 var Anna Fahlgren och Lasse Jensen på LEAD-bolaget Bioreperia för deras innovation inom individanpassad cancerbehandling med hjälp av embryon från zebrafiskar.



Ytterligare en utmärkelse, SKAPA-talang, delades ut i syfte att inspirera och ge stöd åt unga innovatörer. Vinnarna av SKAPA-talang var Felicia Bindekrans, Nicklas Ericson och Joel Glemme på LEAD-bolaget Skira, som har utvecklat en oberoende och pristransparent handelsplats som gör det enklare att sälja och köpa svenskt spannmål.

Vinnarna av SKAPA-priset, Bioreperia fick en prischeck om 30 000 kronor och vinnarna av SKAPA-talang Skira fick en prischeck om 20 000 kronor som delades ut av landshövding Carl Fredrik Graf och Almis vd Mats Philipsson. Vinnarna går nu vidare till den nationella tävlingen med prisutdelning vid Skapa-galan i Stockholm.



## Trainee-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.

Under 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.

**“Programmet har varit en perfekt plattform för att lära mig om och utvecklas inom företagande och entreprenörskap”**

*Victor Borén - Entrepreneur in Residence 2019*

Målet i början av året 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.

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 tretton traineer sedan starten och som under sex månader har utbildats inom entreprenörskap och 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.

- Det är otroligt roligt att se vad som händer när man kombinerar avancerade idéer med unga drivna människor. Det handlar inte bara om att idéer utvecklas utan framför allt teamet och individerna. Vi har länge sett att väldigt många tidiga idéer som har stor potential 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 skapar nya företag i regionen, säger Catharina Sandberg VD på LEAD.

Efter **Entrepreneurs in Residence**:

## Från trainee till affärsutvecklare

En av de senaste deltagarna i LEADs trainee-program **Entrepreneurs in Residence** är kognitionsvetaren Maja Lindberg. Idag arbetar hon med affärsutveckling på startup-bolaget Chriah, med fokus på en ny metod för effektiv smärtlindring.



I slutskedet av sin utbildning vid Linköpings Universitet hade Maja många funderingar kring framtiden och sin framtida yrkesinriktning. Tanken att driva eget bolag hade dykt upp, och tillsammans med viljan att bidra till en positiv förändring i världen och för andra människor fick hon tips om LEADs traineeprogram. På den vägen ansökt hon om en plats och efter många intervjuer och tester fick en av de få platserna som trainee på LEAD.

- För min del är det viktigt att känna att jag kan göra skillnad, och inte bara vara en utbytbar komponent i ett stort maskineri. Genom **Entrepreneurs in Residence** har jag lärt mig ofantligt mycket, både i sakfrågor men också om mig själv, säger Maja.

**Learning by doing** karakteriserar verkligen programmets utformning. Jag tycker att man lär sig oerhört mycket genom att praktiskt få testa och utveckla mina kunskaper.

*Maja Lindberg, Entreprenur in Residence 2019*

### Programmet skapade förståelse

I början av traineeprogrammet tilldelades deltagarna en portfolio av innovationer med grund i tekniklösningar från akademi och näringsliv. Utifrån en ungefärlig tidsplan, en metodik och

tillvägagångssättet "learning by doing" utformade de sin egen arbetsprocess, för att utforska om det finns något riktigt behov som tekniken faktiskt kunde lösa. I grund och botten går den första delen i programmet ut på att prata med många personer och företag som har olika problem och behov för att se hur man skulle kunna utforma en lösning som hjälper dem i vardagen. Under den andra hälften av programmet låg fokus på affärsmodellering och metoder för att starta hållbara bolag av innovationerna.

- Jag upplevde att man litade väldigt mycket på oss traineer, vilket gjorde det lättare att tro på processen och vårt samarbete. Det uppskattar jag verkligen. I samarbetet med LEAD har jag fått en bättre förståelse för mina egna styrkor och svagheter, men också hur jag fungerar med olika persontyper och som ledare i olika konstellationer.

### Innovation för smärtlindring

Efter traineeprogrammet säkrade Maja rollen som affärsutvecklare på LEAD-bolaget ChriAh. Som lindrar lidandet hos människor som lever med långvarig smärta, med en innovation som grundar sig i en avsaknad av alternativa lindringsmetoder.

**Mitt inledande mål är att identifiera en strategi framåt och min förhoppning är att kunna fortsätta driva bolaget vidare mot den gemensamma visionen.**

*Maja Lindberg, Entreprenur in Residence 2019*

Utifrån experiment gällande sin egen situation hittade grundaren Christian Ahlström en ickeinvasiv metod för att distrahera nervsystemet från smärtan. Baserat i detta startade han ChriAh, med målet att hjälpa människor i en liknande sits.

- Mitt inledande mål i ChriAh är att identifiera en strategi framåt, samt en långsiktig marknadsstrategi. Min förhoppning är att kunna fortsätta driva bolaget vidare mot den gemensamma visionen, säger Maja Lindberg.

## Traineeprogrammet i siffror





## LEAD Academy

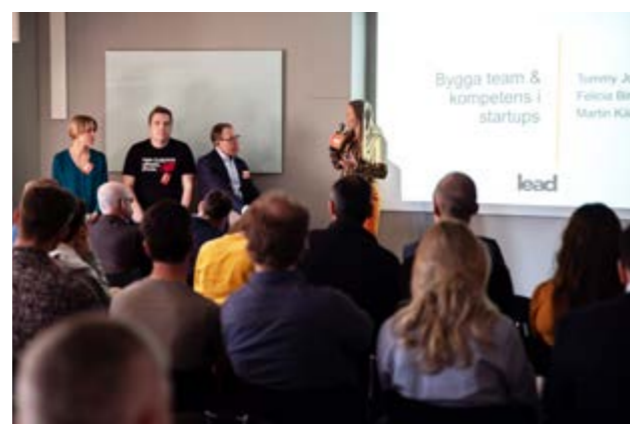
### Premiär för erfarenhetsutbyte med alla bolag

Genom åren har LEAD stöttat över 150 innovativa bolag och entreprenörer, den kollektiva kunskapen och en "bring it forward"-kultur är något vi på LEAD värnar om. Under en lång tid har idén om en mötesplats för alla bolag vi någonsin arbetat med vuxit fram och 2019 blev den verklig, när LEAD i april för första gången bjöd in till LEAD Academy. En lunch-till-lunch-konferens för alla medlemmar och alumner, där fokus låg på erfarenhetsutbyte utöver det vanliga.

Från våra medlemmar har vi ofta fått bekräftelse på hur givande kontakten med andra bolag är, och att möten över bolagsgränserna kan leda till viktiga lärdomar och tips. Utifrån det utformade vi LEAD Academy, som är gjord för, om och av våra medlems- och alumnilbolag. Var det inte bra skulle vi aldrig göra om det, men om det var givande var planen att göra det till en årligt återkommande händelse.

Premiären ägde rum på Vildmarkshotellet i Kolmården, med ett åttiotal närvarande deltagare. Bland dessa fanns personer ur hela verksamheten, från nyantagna bolag och traineer till aktiva medlemsbolag och över tio år gamla alumner.

-De här dagarna har varit otroligt bra. Vi har fått perspektiv på hur folk har lyckats med sina bolag, men också roadbumps som de har haft på vägen. Där tar vi mycket lärdom av hur man kan jobba med problem som uppstår, säger Oliver Cedenheim, tidigare deltagare i traineeprogrammet Entrepreneurs in Residence och därefter medgrundare till bolaget Anisense.



Panel om att bygga team och hitta kompetens till startups med Felicia Bindekrans, Martin Källström och Tommy Johansson

**Givande för både deltagare och inkubator**  
Under ett fullspäckat dygn bjöds konferensdeltagarna in till nätverkande, paneler, samtal och föreläsningar av några få utvalda Keynotes.

Fokus var att inspireras och lära av varandras erfarenheter gällande bolagsbyggande. På scenen hade vi bland annat LEAD-alumnen Tommy Johansson som delade med sig av sin bolagsresa både med C3 och AMRA, men också tankar kring att bygga ett framgångsrikt team.

Andra ämnen på agendan innefattade verksamhetsnytta och hur det är att gå från att vara en innovatör till en entreprenör. Finansiering pratade Ellinor Eineren och Per Carlshamre kring och vad man kan tänka på i samband med att man tar in änglar och riskkapital. LEAD hade också jämställdhet på agendan och hade bjudit in Sandra Bourbon för att prata team- och kompetensbyggande ur ett mångfaldsperspektiv.



Claes Nylander styrelseordförande LEAD-alumnen XM Reality, Ellinor Eineren vd och medgrundare till LEAD-alumnen Agricom och Per Carlshamre ALMI Invest

- Som gammal alumna har jag under konferensen tagit del av seminarier och suttit i paneldebatt. Det har varit fantastiska föreläsare, bra gästspel och en bred repertoar av olika talare. Jag tycker det har varit väldigt givande, säger Ellinor Eineren, VD och medgrundare på Agricom.

Representanter från flera olika bolag berättade om sina företagsresor, motgångar och utmaningar, och vilken nytta de har haft av att vara en del av LEADs verksamhet.

För LEADs del gav detta även nyttig feedback kring tidigare och nuvarande medlemmars tankar kring utmaningar och hur vi kan ge ett starkare stöd.





## LEAD-projekt

under 2019

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

Där bolag, talanger och nyckelkompetens möts

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 har sedan starten varit den självklara matchningsarenan för framtidens tillväxtföretag som söker nyckelpersoner. Det finns många goda exempel på när Venture Arena har skapat förutsättningar för att få en driven entreprenör och att bolag ska ta fart. 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.



## Ignite Sweden Var kunden inte investeraren

Att skapa starkare band mellan Sveriges livliga startup-scen och landets etablerade företag har varit Ignite Swedens mission sedan 2017. Det är nödvändigt för att öka innovationstakten och den ekonomiska tillväxten och för Sveriges fortsatta konkurrenskraft.

Ignite Sweden arbetar för kommersiella samarbeten mellan startups, stora företag och offentlig sektor och att hjälpa startups hitta den första stora kunden. Programmet tittar inte bara på matchningar, behov och potentiella samarbeten utan också på fallgorpar och framgångsfaktorer i start-storbolagssamarbete. När vi avrundade 2019 hade fler än 150 stora företag mött 460 startups i över 2 400 behovsbaserade möten, vilket resulterat i 101 kommersiella samarbeten.

En vanlig fråga vi får är vad vi menar med kommersiella samarbeten. Vi menar avgränsade projekt till exempel Proof-of-Concepts, piloter och experiment där stor betalar liten för att gemensamt testa hur startupens innovation kan bidra till att lösa den storas behov. 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 under 2019 också sett när piloter går vidare från piloter till löpande samarbeten, vilket inte bara har stärkt värdeerbjudandet hos de stora utan skapat många arbetstillfällen hos de små.

– 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.

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 och Energimyndigheten. I samband med det anslöt sig inkubatorerna Minc och Uminova samt branchorganisation Swedish Incubators and Science Parks till programmet.

# Ignite Sweden i siffror

2017 - 2019

Vi gillar inte att skryta med vårt program men Ignite Sweden har blivit en framgång i det svenska startup-ekosystemet sedan starten 2017. Låt våra resultat tala för sig själva.



101

Kommersiella samarbeten mellan storbolag & startups

2823

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

>800

Startups som har registrerat sig för att matchas

45%

Av matchmakingmötena under 2019 leder till ett andra möte

410

Engagerade startups som har matchats i möten genom Ignite Sweden

150

Pågående processer för potentiellt samarbete

46

Event arrangerade sedan starten

153

Engagerade storbolag

18

Städer

3

Länder



## Nordic Energy Audit träffade kund genom Ignite Sweden

Ett av företagen som tar del av Ignite Swedens program är LEAD-bolaget Nordic Energy Audit. Utöver nya lärdomar och erfarenheter, har deras deltagande även lett till ett pilotprojekt med en ny kund.

- Eventen hos Ignite Sweden har mynnat ut i exakt ett sånt case som vi hoppades på, säger Gustav Andersson, energispecialist och affärsutvecklare.

Under hösten 2019 fick Nordic Energy Audit kontakt med Ignite Sweden. Startup-bolaget bjöds in till nästkommande matchmakingstillfälle, med chansen att presentera sig för ett antal storbolag. Sedan dess har de deltagit på flera av Ignite Swedens matchningar, med affärsmöjligheter med olika större bolag. Utöver det har de även deltagit i säljutbildningar, och fått coaching inför och efter Ignite mötena.

Ignite Sweden har varit till stor hjälp för oss, det har varit mycket värdefullt. Genom programmet har vi blivit mer konkreta, och fått kunskap om hur vi på ett bra sätt kan presentera oss i nya kundkontakter. Majoriteten av de storbolag vi fått träffa tillhör dessutom ett viktigt kundsegment för oss, säger Gustav Andersson.

### Matchningen ledde till samarbete

Nordic Energy Audit är en forskningsavknoppning från Linköpings Universitet, och är verksam inom energiledning och energieffektivisering. Visionen är att få energifrågor att bli en integrerad del i varje företagskultur, för att uppnå miljömässiga och ekonomiska vinster. Fokusområdet är vad som behöver göras för att lyckas med en energiomställning, där forskningen ska omsättas till verklighet. Bolaget levererar programvara,



utbildning och kompetenshöjande insatser, i form av ett analys- och beslutsstöd för företag som vill minska sin energianvändning.

Genom matchningarna hos Ignite Sweden har Nordic Energy Audit hittat flera stora aktörer som är intressanta för deras verksamhet och det finns inget viktigare för en startup att hitta en första kund. För Nordic Energy Audits del har några kundprojekt redan genomförts men deltagandet i Ignite Sweden har gett ännu fler möjligheter. Med en av dessa matchningar har de inlett ett pilotprojekt, som verkar mycket lovande.

- Vi kom i kontakt med detta företag för en tid sedan, via ett av Ignites event i Stockholm. Eventet ledde till ett möte om ett framtida projekt, och nu arbetar vi med att forma något ihop med kunden. Det känns väldigt roligt, och detta är exakt ett sånt case som vi hoppades hitta via Ignite, säger Gustav Andersson.



## Swedish Scaleups

### Expandera snabbare med rätt kunskap och nätverk

Sedan 2016 är LEAD en del av det nationella samverkansprojektet Swedish Scaleups, som fokuserar på att bolag snabbare ska växa och öka sin omsättning. I projektet finns kompetens och nätverk från tio företagsinkubatorer och science parks som alla samverkar för att fler företag snabbare ska skala upp sina verksamheter.

Målet med projektet är att hjälpa bolag växla upp sin verksamhet. Bakom verksamheten står tio företagsinkubatorer och science parks i Eskilstuna, Linköping, Norrköping, Uppsala, Västerås och Örebro. Tillsammans arbetar vi för att fler bolag ska kunna skala upp sina verksamheter.

LEADs arbete i projektet innefattar framför allt kompetensutveckling, kapitalanskaffning, hållbarhet, marknadsföring och strategi. Growth circles, boot camps och tillväxtplaner är några av de verktyg vi använder för att hjälpa företagen att få så goda förutsättningar som möjligt för att möta en okänd framtid.

I Swedish Scaleups erbjudande finns tjänsterna Tillväxstupport och Scaleup. Dessa ger individuellt och skräddarsytt stöd för bolag som vill förverkliga sina förväntningar och öka sin omsättning. Exempel på stödområden är Investment readiness program, Juridik & ekonomi, PR, Management och Advisory Board.

Swedish Scaleups är en del av projektet Växtzon. Finansiering görs av Tillväxtverket och Europeiska Unionen, samt regionerna Östergötland, Örebro län, Uppsala, Västmanland och Sörmland.

# LEAD bolag



## AgriOpt | agriopt.se

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



## Arboair | arboair.com

Arboair digitaliserar skogsbruket. Vi sammankopplar deep learning-baserade bildanalysalgoritmer och autonoma drönare för att skapa miljönytta och förutsättningar för precisionsskogsbruk.



## 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.



## Buildility | buildility.se

Buildility förenklar bygglovsansökningar och digitaliserar din fastighet. Vår lösning skapar en process för bygglov och tillstånd som är digital, enkel och snabb.



## Celluminova | celluminova.se

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



## Class Q | classq.io

ClassQ är ett verktyg som underlättar elevsamarbete, ger läraren en bra överblick över klassens hjälpbehov samt uppföljning av klassens utveckling över tid. Målet är att hjälpa människor få bättre förutsättningar att ta till vara på sin tid i skolan och därmed få bättre förutsättningar i livet.



## Decode Chinese

AI-driven utbildningsplattform för att lära eleverna skriva, läsa, lyssna och tala kinesiska.



## Devair

Devair utvecklar ett innovativt och uppkopplat ventilationssystem som sänker energiförbrukning, minskar missljud och samtidigt säkerställer att ventilationskrav upprätthålls i våra bostäder. Devair framtidssäkrar vårt inomhusklimat och underlättar installationen av ventilationssystem.



## Factory in a box

Integrera vertikalt med kapacitet exakt när och var det behövs - och betala endast per producerad del. Med standardiserade moduler bygger Factory in a Box helt integrerad och automatiserad Factory in a Box-lösning för att uppfylla komponentens specifikationer.



## Finecell | finecell.se

FineCell erbjuder hållbara cellulosa-mikrofibrer för att hjälpa tillverkare att skapa nya produkter med reducerade kolavtryck och differentierade egenskaper.



## FLINCK |

FLINCKs mjukvara gör det möjligt för snabbare simulering av materialstyrka genom maskininlärning och beräknar de spänningar materialet utsätts för.



## 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.



## Grafren | grafren.se

Grafren anpassar grafenmaterialen för att uppnå hög materialkvalitet och deras lösning tar bort och gör det möjligt att återvinna metalljoner från processen och avloppsvatten i gruvindustrin.



## Heation

Utveckling av system för att skydda utsatt material från rost med hjälp av Solid Oxide Fuel Cells med elgeneratorer.



## HPViCo | hpvico.se

HPViCo förlänger livslängden hos alla typer av transparenta ytor. Med ursprung i innovativ materialforskning arbetar HPViCo med en ny klass av hårda, reptåliga, och optiskt intressanta tunnfilmer som förbättrar prestandan hos glas och plast som regelbundet utsätts för slitningar.



## 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.



## 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.



## Nano Textile Solutions

Nano Textile Solutions skapar nanoteknik-lösningar för en hållbar och cirkulär textilindustri



## Next Period

Next Period utvecklar nästa generations menskydd, 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.



## Oreloop

Oreloop erbjuder en hållbar och effektiv patenterad metod för guldbrytningsindustrin. Tekniken är fri från kemikalier och innehåller ett resurseffektivt stängt system.



## Partner in Ride | partnerinride.se

Partner in Ride är en mötesplats för körkortselever och handledare att mötas och strukturera sin privata övningskörning.



## Planet A

Knuffa människor till en grönare livsstil. PlanetAbelönar shopping från företag som fokuserar på hållbarhet. Den integrerade klimatberäknaren hjälper dig att hålla reda på ditt CO2e-fotavtryck.



## Polar Light Technologies | polar-light-technologies.com

Polar Light Technologies utvecklar nästa generation av ljusteknik för LEAD, skärmar och kvantkryptologi



## 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 moln-baserat verktyg som avdramatiserar och effektiviserar hela rekryteringsprocessen för både kandidaten och arbetsgivaren/rekryteraren.



## 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.



## Smingle

Smingle är en plattform designad för universitetsstudenter runt om i världen för att hantera deras behov inom akademiker, social och karriärutveckling.



## 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 induktionskockare och andra apparater för produktiv användning.



## ToWo Labs | towo.io

ToWo Labs grundades 2019 för att utveckla XRP Ledger- och Interledger-infrastrukturer för att göra icke frihetsberövande krypto management lättare.



## Triponya | triponya.com

Triponya utvecklar en hyperchattmetod som i kombination med mänskliga agenter och artificiell intelligent gör smarta resebokningar.



## 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 arbets-situation för vårdpersonalen.



## UNPC |

UNPC är en nyligen växande energior- ganisation med syfte att överbrygga den revolutionerande tekniken till energisektorn via Digital Touch. JSammanfattningsvis är företaget en nästa nivå energiteknik.

## Nya LEAD-bolag

Coldbrace  
Cordicity  
DAZOtech  
Equguard  
FlipIt  
Sutur

## Nyblivna alumnbolag 2019

