

2015

ÅRSREDOVISNING



IUC NORRBOTTEN AB

ÅREN SOM GÅTT

Små förflyttningar och stora. Här är några siffror som visar på hur företagens verksamhet förändrades under en fem-årsperiod. Siffrorna är hämtade från vår senaste mätning.

FÖRÄNDRING
OMSÄTTNING

+60%



FÖRÄNDRING
ANTAL ANSTÄLLDA

+30%

RESULTAT MKR

+250%



VI OCH VÅR OMVÄRLD



Från år 2000-2015 har antalet exporterande företag i Norrbotten fördubblats till 824 företag.

BRANSCH OMRÅDEN
IUC

Verkstad
Energi & miljö
Elektronik/IT
Trä & industriellt byggande

år
2065

är lika många kvinnor som män vd:ar i Sverige.



107
ägare varav
95 företag

*”Nya tankesätt
förbättrat resultat”*

66 MILJARDER
INVESTERADES
I INDUSTRI



Industrin dominerar

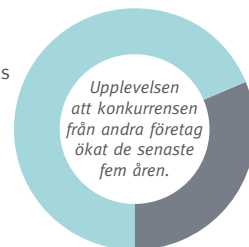
SVENSK EXPORT

med cirka 77 procent av det totala exportvärdet.

77%

42%

Ökad konkurrens från företag i Sverige



19%

Ökad konkurrens från företag utomlands

650 000

I dag arbetar i Sverige cirka 650 000 direkt och 350 000 indirekt anställda inom den industriella tillverkningssektorn.

OM IUC NORRBOTTEN

IUC Norrbotten kan industrin och har kunskap om branschens utmaningar och framtidsmöjligheter. Vi är ett regionalt utvecklingsföretag för små och medelstora företag inom verkstad, energi och miljö, trä och industriellt byggande samt elektronik/IT. Ökad konkurrenskraft, affärsförmåga, kompetensförsörjning och mångfald/jämställdhet är avgörande framtidsfrågor för dessa branscher.

Allt vi gör bygger på möjligheten att skapa konkreta affärer i företagen. Vi arbetar nära företag och individer, stöttar företagen i sin utveckling och förflyttar dem till en starkare position. IUC Norrbotten är affärsdrivande och förstår vardagen i små och medelstora företag. Vi styr alltid stenhårt mot målet och vet vad som krävs för att leverera resultat. Genom utvecklade arbetsprocesser kan vi hjälpa företagen att förstå och nå sin fullständiga potential.

Starka nätverk

Vi agerar resursmäklare och tillför kompetens, kapital och nätverk till företag och entreprenörer inom Norrbottens industri-sektor. Tillsammans med andra företag, forskningsvärlden och det offentliga Sverige kan vi bland annat hjälpa till med affärs- och ledningsutveckling, kompetens och rekrytering, kapitalför-

sörjning, konstruktions- och produktutveckling, produktions- utveckling samt nätverk.

Inget krångel

IUC Norrbotten är företagsnärmast. Vår unika förmåga är att aktivt och konkret kunna identifiera tillväxtbehov samt driva projekt och processer som utvecklar regionens industriella små- och medelstora företag och Norrbotten. Vi krånglar inte till det i onödan och blir inte för teoretiska. Det handlar om att hålla det på en operativ nivå och att finnas nära företagen.

Konsten att växa

IUC Norrbotten ägs av cirka 100 industriföretag i Norrbotten. Vi är i vår tur ett av 16 regionala IUC-bolag som äger IUC Sverige. Tillsammans med våra ägare och samarbetspartners verkar vi för att göra Norrbotten till EU:s starkaste tillväxtregion.

Effektiviteten är nyckeln

För att lyckas med det arbetar vi med korta beslutsvägar och minimal administration. IUC Norrbotten har en förmåga att genomföra idéer som utvecklar företag, skapar nya företag och bidrar till fler arbetstillfällen i Norrbotten.



”Våra konsulter brinner för att hjälpa företag att ta nya steg som leder framåt.”

RESULTAT ÄR DET ENDA SOM RÄKNAS

Tack för ännu ett framgångsrikt verksamhetsår. Trots bl a hårdare konkurrens från omvärlden och fallande råvarupriser har regionens industri utvecklats positivt.

IUC Norrbottens fokus har under året legat på att skapa affärsdrivna satsningar som kan utveckla och förflytta de industriella företagen. Ett nära samarbete har etablerats med Business Sweden för att öka antalet exportföretag och etablera ett regionalt exportkontor. Tillsammans med industrin har vi etablerat en satsning som ska utveckla regionens leverantörsföretag, bl a med koppling till basindustrin. Strategisk kompetensförsörjning och jämställdhet är andra områden vi satsat på för att skapa mer affärer. Våra projektansökningar inom exempelvis trä och industriellt byggande, elektronik/IT, har dock tyvärr inte prioriterats av regionen.

Vi upplever att allt större andel av de regionala

utvecklingsmedlen avsätts för olika former av information och rådgivning – där målgruppen är hundratals företag. Åtgärder är nödvändiga, men det är viktigt att innovationssystemet även avsätter tillräckligt med resurser till mer långtgående insatser för att konkret utveckla och förflytta de industriföretag som vill/kan växa.

IUC har under 2015 utvecklat effektiva arbetsprocesser som genererar resultat i företagen. I de företag som vill/kan utvecklas, genomför IUC fördjupad analys och utarbetar åtgärdsplaner som förankras med företagets ledning. IUC säkerställer att de åtgärder som beslutats genomförs, där utvecklingsstöd erhålls både från IUC:s egna projekt eller via samarbetsparter – allt i syfte att säkra att resultat skapas.

Regionens innovationssystem behöver bli effektivare genom att samordna insatserna till företagen och säkerställa att vi tillsammans

erbjuder ett effektivt utvecklingsstöd, med en tydlig ansvarsfördelning mellan parterna.

IUC vill ta en tydlig roll och ett delansvar i regionen för att skapa och genomföra satsningar som långsiktigt förflyttar regionens industriföretag till ledande aktörer i Sverige och Europa. Industrin måste även kliva fram och sätta agendan för vilka satsningar som skall prioriteras. IUC arbetar för att etablera ett industrinätverk i norra Sverige, baserat på befintliga lokala industrinätverk. Utan en tydlig agenda och handlingsplan för industrins utveckling – kommer regionen att hamna på efterkälken.

ANDERS HÖGSTRÖM, VD



INDUSTRIN BETYDER MYCKET FÖR NORRBOTTEN ÄVEN I FRAMTIDEN



Den bild av industrin som ges är allt för ofta föråldrad och direkt felaktig. Det enda som stämmer i de mer traditionella beskrivningarna är att industrin förändras – och förändras snabbt. Är det någon sektor i Sverige som borde kallas kreativ näring så är det industrin, en industri som i många fall är ledande vad gäller forskning, innovationer, produktion och internationell konkurrens.

I Nyindustrialiseringsstrategin för Sverige "Smart industri" uttalas ett antal strategiskt viktiga huvudområden som alla syftar till att stärka företagens konkurrenskraft och förmåga att ställa om sin verksamhet, produkter/tjänster och kompetens för att möta framtida utmaningar. Ett exempel är Industri 4.0 – som fokuserar på en utvecklad och allt mer digitaliserad, robotiserad

och automatiserad industriell tillverkning.

Vi tror att IUC Sverige Nätverket (16 bolag) har en viktig roll i genomförandet av Nyindustrialiseringsstrategin. IUC Sverige har byggt upp stor erfarenhet i samverkan med industriella små, medelstora och stora företag. Vi vet från dessa erfarenheter att det finns stora möjligheter att både regionalt och nationellt samnyttja olika redan existerande resurser mer effektivt och på så sätt nå ökad tillväxt och utveckling.

IUC Norrbotten har ambitionen att år 2020 vara en av Sveriges bästa tillväxtmotorer för industriella SMF och där industrins positiva utveckling har ökat tillväxten i norra Sverige. Vi ska erbjuda företagen en kraftfull projektportfölj och IUC Norrbotten ska ha en tydlig roll i regionens innovationssystem. Vi ska skapa och driva ett

starkt teknik- och industrikluster i norra Sverige. Genom en strategisk kompetens inom industriell utveckling ska IUC Norrbotten uppfattas som en effektiv och "modern" tillväxtmotor med ett jämställt och hållbart förhållningssätt.

För att kunna förverkliga dessa ambitioner föreslår vi ett regionalt basuppdrag för att långsiktigt kunna utveckla industriella SMF som är förutsättningen för en konkurrenskraftig industri i norra Sverige.

ANDERS WÄPLING, STYRELSEORDFÖRANDE

ÖKAD JÄMSTÄLLDHET FÖR BÄTTRE AFFÄRER

– Att jobba med jämställdhet har inneburit en omfattande genomgång av hela vår verksamhet. Vilka är egentligen våra grundläggande värderingar? Vi är också helt övertygande om att ökad jämställdhet kommer att vara positivt för våra framtida affärer. Det behövs fler kvinnliga perspektiv och en mer blandad grupp ger generellt ett bättre arbetsklimat. Linnea Henriksson driver Stenbackens AB i Piteå tillsammans med sin man Mattias och de har båda gått in för arbetet inom projektet MångVäx på ett helhjärtat sätt.

– Vår bransch är mycket mansdominerad och många tror fortfarande att den är tung och smutsig. Man trodde att vi själva var

fördomsfria, men det visade sig att det är mycket som vi måste bearbeta. Vi är dock fast övertygande om att mångfald med både fler kvinnor och fler med utländsk bakgrund ger ett bättre företagsklimat.

Med från starten

Stenbackens har sedan många år en god relation med IUC och var direkt med på tåget i ett pilotprojekt kring jämställdhet. Där startade arbetet under våren 2015 med branschöverskridande träffar där mestadels mansdominerade företag deltog.

– Det blev många aha-upplevelser när vi verkligen fick ifrågasätta varandra. Vi började sedan arbeta med både en ny marknadsplan och en jämställdhetsplan, men det

visade sig att vi behövde jobba mycket mer genomgripande. Därför har vi nu inlett ett värdegrundsarbete där vi fortsätter med våra träffar och får ett bra stöd från IUC.

Vad har hänt konkret?

– Vi hade två kvinnliga sommarjobbare förra året från Strömbackaskolans byggprogram och jag är ute och pratar på högstadiet för att inspirera fler tjejer att söka sig till byggbranschen. Vi är också med i ett samrådsforum för byggföretag i Piteå där vi arbetar med utbildningsfrågor. Av våra 23 anställda är i dagsläget bara fyra kvinnor och samtliga håller till på kontoret. Vi inser att arbetet med jämställdhet kommer att ta tid. Om tio år kanske vi har kommit en bra bit på väg.



Ovan: Linnea och Mattias Henriksson.

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Projektet MångVäx startade i september 2015 och pågår till 2017. Målet är att tio små – medelstora företag ska gå från ord till handling när det gäller jämställdhet och mångfald och tack vare detta växa som företag. IUC bidrar med processkunskande, men företagen gör själva jobbet. För en startpeng om 10 000 kronor får företagen tillgång till kompetent vägledning. Stenbackens har varit med hela vägen och arbetar mycket engagerat med frågorna. Stenbackens var även med i förstudien till MångVäx som vi drev under slutet 2014 till i början av 2015”



OM STENBACKENS

Hustillverkare med hållbarhet som ledstjärna. Bygger av naturliga byggmaterial för en sund inomhusmiljö.



Mattias Öman,
Vd EPN Solutions

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Ett kluster kan utvecklas på flera olika sätt. Från att fungera som ett generellt nätverk till leverantörssamverkan eller ett gemensamt bolag. EPN Solutions är ett paradexempel på hur många aktörer initialt kan bidra för att sedan antingen bara finnas med som kontakter eller gå in i ett engagerat ägande. Ett ägande som i det här fallet resulterat i att företaget idag har utvecklat egna produkter för både nationell och internationell marknad.”

OM EPN SOLUTIONS

Företaget levererar kompletta, kundanpassade tekniklösningar med helhetsansvar till industrin. Det handlar om avisning av järnvägsfordon med hjälp av varmluft, entreprenader och ingenjörstjänster.

KLUSTER BLEV ETT EXPORTFÖRETAG

Många små kluster – där ett antal företag går samman för att gemensamt bli en attraktiv leverantör – utmynnar i någon enstaka leverans och inte mycket mer.

EPN Solutions är ett exempel på det motsatta. Ett kluster som gjorde en stor gemensam leverans och slutligen resulterade i ett företag med egna produkter som omsätter 40 milj kr.

– Vi hade aldrig varit där vi är idag om vi inte startat som ett kluster där allas kompetenser bidrog, säger Mattias Öman, vd för EPN Solutions.

I Norrbotten finns många duktiga företag som levererar tjänster och produkter till tung industri i länet och till övriga Sverige. Problemet är dock att de ofta är för små och inte har tillräckligt helräckande kompetens att komma i fråga när det handlar om mer komplexa leveranser. Samtidigt går trenden mot färre leverantörer, dvs att en leverantör tar ansvar för ett större produktionsavsnitt. En utveckling som också är global och därmed utgör ett hinder för ett mindre företag att lyckas med export.

Gemensam order

Detta var bakgrunden till att IUC var med och startade ett stort industrikluster med 23 företag som sammanlagt hade nästan 500 anställda. Nätverket samverkade på flera sätt och lyckades 2006 få en stororder på en anläggning för utfrakt av pellets från LKAB. Då bestod kärngruppen av ett tiotal företag. I anslutning till detta började man inventera metoder för avisning av malmvagnar. Resultatet blev att nio av företagen startade gemensamt bolag som utvecklade EPN:s metod och fick leverera en avisningsanläggning till Svappavaara.



– Jag kom in som vd 2013 och de nio ägarna reducerades till sju, berättar Mattias. Före jul 2015 var det dags igen då flera av delägarna avgick med ålderns rätt. Nu, sju år sedan starten, är det fyra delägare kvar som satsar hårt på att föra ut våra produkter inom avisning på export och ta fram en ny affärsmodell för att leasa ut anläggningar.

Bidrar med kunskaper

– IUC har haft en mycket viktig roll ända från början och var också med som delägare till 2013. Anders Wäppling från IUC är fortfarande styrelseordförande och bidrar med kunskaper inom marknad och allmän rådgivning.

Vilka är då nycklarna för ett framgångsrikt kluster enligt Mattias Öman?

- Tydliga spelregler – vad gäller för samarbetet?
- Att alla som deltar går in med en ekonomisk insats. Då kan man också ställa krav.
- Att de som ingår inte är konkurrenter utan kompletterar varandra.
- Att varje deltagare har tid att avsätta för samarbetet.
- Att klargöra rollerna, vem äger projektet, vilka beslut fattas av styrelsen, vad ska de anställda ansvara för, osv.

ALENT DYNAMIC FEM ÅR SENARE

I IUC:s årsredovisning 2011 fanns en artikel om Alent Drying (numera Alent Dynamic). Peder Björkman minns tillbaka och berättar om vad som hänt.

– Faktiskt har vi förverkligat mycket av vad som var på gång då, säger han.

Antal anställda

DÅ: 2 personer

NU: 10 personer. Peder som tidigare var vd är numera utvecklingsansvarig och Staffan Ruuth (som deltagit på konsultbasis i ett par år) är ny vd sedan årsskiftet. ”Staffan är mer inriktad på marknadsföring och försäljning och planen har från början varit att någon skulle ta över min vd-roll. Rekryteringen har gått bra, vi har hittat bra medarbetare. Framöver ser vi att vi nog kommer att behöva fler specialister.”

IUC:s roll

DÅ: IUC engagerade sig i företaget för att hjälpa till med marknadsföring samt produkt- och produktionsutveckling.

NU: ”IUC har hjälpt oss i olika steg och är fortfarande en viktig samarbetspartner. Det gäller nu framför allt arbete med IPR (immateriella rättigheter) och vår exportsatsning som fortsätter inom projektet Pegin XL med hjälp av både Business Sweden och IUC. Vi tittar bland annat på hur vi ska jobba med prisbilder och avtal för att de ska gå att använda på flera marknader.”



”Mycket arbete,
men kul att
så mycket
förverkligats”

Peder Björkman, Alent Dynamic

Försäljning

DÅ: Ett 60-tal system var levererade till i huvudsak svenska sågverk.

NU: Över 300 system levererade. Exportsatsning har inletts med kontor och dotterbolag i Tyskland samt distributörer i 8 länder, framför allt i Sydamerika.

Mässdeltagande

DÅ: Representanter för Alent Dynamic besökte Ligna, världens största trämässa, och träffade 13 stora tillverkare av virkestorkar.

NU: Företaget har själva deltagit i Ligna-mässan som utställare 2013 och 2015. Efter första mässan fick man stor beställning från tysk kund.

Utveckling

DÅ: Produkten var fortfarande under utveckling.

NU: Det finns en färdigutvecklad generation av programvaran, men utvecklingsarbetet fortsätter kontinuerligt.

Framtiden

DÅ: Att utveckla en färdig produkt och komma ut på exportmarknaden.

NU: Att komma upp i volym, etablera Alent Dynamics sätt att torka virke och satsa på fortsatt export på ett smart sätt. ”Vi diskuterar nu bland annat att starta ett Excellence Center i samarbete med Luleå Tekniska Universitet. Det gäller kunskap både inom trä och språk.”

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Alent Dynamics är ett mycket bra exempel på ett företag där eget driv och önskan att utvecklas kombineras med en vilja att lyssna på råd och få hjälp i olika processer. Tillsammans har vi skapat insikter och strukturer som gör det lättare att se skillnad på vad som är strategi och daglig problemlösning. De har kommit långt på kort tid.”

OM ALENT DYNAMIC

Utvecklar och marknadsför styrsystem till virkestorkar som bygger på en ny energibesparande princip jämfört med konventionella metoder.



KOMMENTAR FRÅN IUC

”Avsikten med Pegin XL är att vi på IUC hjälper företaget att driva utvecklingen sin export genom att bistå med råd och andra resurser. När projektet avslutas 2018 är det meningen att företaget ska ha fått kunskap och hittat en framgångsrik väg att fortsätta arbetet själva. ElectroTech har redan gjort en mental förflyttning från tjänstesäljare till produktägare och insett i att det gäller att jobba strukturerat med utveckling av företaget för att nå målen.”

OM ELECTROTECH

Utvecklar och marknadsför lösningar som bygger på RFID-teknik (teknik för att läsa information på avstånd från transpondrar och minnen som kallas för taggar), t ex för att mäta fyllnadsgrad i sopcontainer och för att avgöra när betong brunnit klart. De användarvänliga lösningarna sparar energi och pengar för kunderna.

PAKETERAD KUNSKAP NÅR DEN GLOBALA MARKNADEN

Hur går man från att vara ett elektronikföretag som säljer ingenjörstjänster på konsultbasis till att utveckla och marknadsföra egna produkter?

– Ja, det är väl ett klassiskt problem när ingenjörer – som helst huggar tag i nya utmaningar – ska utveckla och sälja en mer strömlinjeformad produkt, säger Stefan Nordmark, delägare på ElectroTech i Kalix. I vårt fall tror jag att det fanns flera orsaker till att vi idag har kommit en bra bit på väg. Bara de senaste veckorna har vi fått in extremt mycket order!

Orsak 1

– Redan när vi startade företaget år 2001 hade vi tre delägare, vd Marie Laestander, Juha Rajala och jag själv, en gemensam vision som gick ut på att jobba med RFID-teknik och sälja vår kompetens till industrier i hela världen. Några år senare var vi eniga om att paketera våra kunskaper som produkter/tjänster och starta den processen.

Vi har också samma drivkraft: att växa och skapa ett tryggt och framgångsrikt företag. Visst vill vi tjäna pengar också, det behövs för att det ska vara roligt i företaget.

Orsak 2

– Kompetens förstås. Våra erfarenheter från andra branscher gjorde det möjligt att överföra tekniken till nya applikationer i samarbete med t ex Lunds Tekniska Högskola. Samtidigt har hela den här utvecklingsresan varit utvecklande på ett rent personligt plan.

Orsak 3

– Adage, det bolag som vi äger tillsammans med BnearIT. Det är vårt skyltfönster för de egna produkterna och där kan vi koncentrera oss på marknadsföring och försäljning och hitta kunder till andra projekt. Det innebär att vi kan renodla verksamheten på ett bra sätt och bygga upp funktioner som inte hade varit möjliga inom ElectroTech.

Orsak 4

– Samarbetet med IUC. Vi har haft trygg hjälp i många år och 2012 gick vi med i Pegin-projektet för att utveckla oss inom export. Genom åren har vi medverkat i olika branschövergripande aktiviteter som ordnats av IUC. Jag tycker att det varit mycket givande att ta del av insikter från andra.

– Pegin har inneburit många processförändringar och nu fortsätter vi arbetet inom Pegin XL. Vi träffas ungefär en gång per månad och då får jag olika arbetsuppgifter som jag ska ta itu med till nästa möte. Det gör att vi får en knuff att ta oss vidare. Vi upplever också att vi får mycket bra stöd och hjälp från Business Sweden inom projektet.

Orsak 5

– Tur! Ett viss mått av tur ingår också när man lyckas hitta rätt personer som har behov av våra produkter vid rätt tillfälle.



Marie Laestander vd, ElectroTech



"Luleå kommun och vår region behöver gå utanför våra gränser för att trygga jobb och tillväxt. Jag är tacksam för den utveckling av export-kompetens som görs inom projektet Pegin XL och övertygad om att den kommer att bidra till att fler företag från Norrbotten söker nya marknader. Mitt fokus är att vi från kommunens sida ska bidra till främja kontakter med aktörer utanför regionen genom ett målinriktat och engagerat arbete."

Niklas Nordström, kommunalråd i Luleå



"Det har varit mycket intressant och givande att samarbeta med IUC kring exportprojektet Pegin XL, det första större samarbetsprojektet vi haft med IUC. IUC Norrbottens stora bransch-kunnande kombineras på ett bra sätt med vårt kunnande kring internationalisering och affärsutveckling. Vi går nu vidare och undersöker dels om vi ska utöka vårt samarbete med IUC i andra regioner, dels om vi ska samverka ytterligare med IUC i Norrbotten i en mer etablerad, löpande verksamhet."

Helen Rönholm, chef Regionala Exportrådgivare, Business Sweden



"Pegin XL får fler företag att söka nya marknader."

*Niklas Nordström,
kommunalråd i Luleå*



KOMMENTAR FRÅN IUC

”Lundqvist Trävaru är det första företag som provat Advisory board, ett utökat mentorskap där vi från IUC kan bidra med olika kompetenser som vår personal har. Fördelen, jämfört med att jobba med en ensam mentor, är att frågorna direkt blir både belysta och besvarade från flera håll. Snabbt och effektivt. Vi tycker att det har slagit mycket väl ut och kommer att jobba vidare med fler företag på det här sättet.”

OM LUNDQVIST TRÄVARU

Tillverkar och levererar byggkomponenter till enklare byggnader och villor. Det flexibla modulsystemet gör det enkelt och prisvärt att bygga t ex garage, stall, fritidshus och carportar.

FULL GAS PÅ LUNDQVIST TRÄVARU

– 95% av vår produktion säljs via internet, det vill säga utan att vi har träffat kunden. Det är rätt bra i en konservativ bransch. Ja, faktiskt så bra att Lundqvist Trävaru med ägarna Samuel Holmström samt Jens och Jan Lundqvist, utsågs till Sveriges digitala gasell 2014. Samuel och Jens är båda tredje generationen som driver företaget med ett enkelt och tydligt mål.

– Vi ska omsätta 100 miljoner kronor år 2020 och har gasat på bra, vi ligger faktiskt lite före i tidtabellen för närvarande, säger Samuel.

I fjol omsatte Lundqvist Trävaru 41 miljoner och hade drygt 25 anställda, varav endast sex personer över 30 år. Tillväxten har varit snabb sedan 2011 då motsvarande siffor var strax över 13 miljoner och sex anställda.

– Man kan väl säga att vi går mycket på känsla samtidigt som vi är bra på att inse vad vi inte kan och när vi behöver ta in extern kompetens.

Startade Advisory board

För några år sedan gjorde IUC ett uppsökande besök och dialogen blev bra. Det hela utmynnade i dels en kunskapsbyggande insats, samt den viktigaste delen – skapandet av ett Advisory board.

– I det ingår vi tre ägare och fyra experter från IUC. Det fungerar som en mindre formell styrelse. Vi träffas några gånger per år och diskuterar framtidsfrågor, fattar beslut om vad som måste göras och när. Jag tycker att vi har fått till en riktigt bra kombination av ungdomlig naivitet och de äldres skepsis. I Advisory board-mötena har diskussionerna kretsat kring lite juridik och på vilket sätt lokaliteterna ska utnyttjas bäst. Vi har också fört dialog

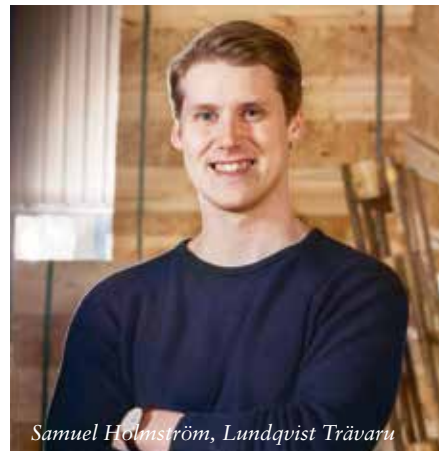
om verksamheten ska inriktas på montage och utveckling av ett standardiserat takstolssystem. En fråga som är aktuell är utvecklingen av företagets villatillverkning.

Beslut med konsekvenser

– För oss känns det självklart att satsa på det, samtidigt så inser vi nu att det får stora konsekvenser för logistik och produktion. Vi vill också öka på export, framför allt till Norge och Finland och håller på att kartlägga och analysera dessa marknader.

Vad är då nästa steg?

– Arbetet med Advisory board har varit en förberedelse för att ta in en extern styrelseordförande och det kommer vi nog att ha inom det närmaste året. Hittills har vi lyckats bra med marknadsföring och försäljning, men vi kommer eventuellt att behöva vässa oss även på det. Det har kanske gått lite för lätt hittills, vi känner att det blir allt svårare att ta stora steg framåt... men vi kämpar på!



Samuel Holmström, Lundqvist Trävaru



”IUC tillför
behövlig skepsis”

Samuel Holmström, Lundqvist Trävaru



LUSTHUSBACKEN VISAR VÄGEN TILL MILJÖVÄNLIGT BOENDE

Går jämställdhet och miljötank hand i hand? Ja, åtminstone i Stenbackens fall. Förutom att delta i projektet MångVäx har de även deltagit i det nu avslutade TräIN (Träinnovationsprojekt för utveckling av Norrbottens träindustrier). Med start våren 2016 börjar hyresgästerna att flytta in i det nya området Lusthusbacken i Piteå – ett direkt resultat av projektet och där Stenbackens ingår i ägarkonstellationen Grönbo som står bakom byggnationerna.

På Lusthusbacken uppförs nu två miljövänliga och energisnåla hyreshus byggda av hållbara och gedigna material. Fortsättning i form av ytterligare två hus beräknas starta under hösten 2016. Det planeras också ett radhus samt fem egna hem inom området. En rad Norrbottens-företag är också engagerade som leverantörer av de många gånger specialutvecklade byggkomponenterna som

snickerier, köksinredning, fasadmateriäl, fönsterpartier, m m.

Intressanta erfarenheter

– Mycket arbete har lagts ner och många olika aktörer har medverkat i både TräIN och LÅGAN (projekt för att främja byggandet av bostäder med låg energianvändning) som lett fram till Lusthusbacken, berättar IUC:s projektledare Christer André. Vi följer byggnationerna med stort intresse, bland annat med tanke på möjligheterna att använda erfarenheter i samband med stadsomvandlingen i Malmfälten. Mätning av energiförbrukning kommer att ske under ett och ett halvt år med mätdata till direkt till Energimyndigheten.

Fotnot: Grönbo AB ägs av Stenbackens, Glommershus och Polarrenen gemensamt.



KOMMENTAR FRÅN IUC

”Under 2013-2016 har vi bedrivit ett projekt om syftat till att öka företagets engagemang för Teknikcollege och praktikantverksamhet, där Nordtool är en av de deltagare som jobbat mest målinriktat. Vi har uppnått bra resultat när det gäller att öka antalet sökande till gymnasieskolans teoretiska tekniska program, medan det går trögare när det gäller det yrkesinriktade industritekniska programmet.

Positivt är också att både Luleå, Piteå, Boden och Kalix fått tillstånd att starta ett fjärde år på det tekniska programmet hösten 2016. Det innebär att eleverna förbereds bättre för jobb inom industrin, något som varit mycket efterfrågat från företagets sida. Men mycket mer behöver göras för att säkra arbetskraften till industrin. Bland annat tittar vi på hur vuxen- och yrkes- högskoleutbildning kan integreras i arbetet. Vi ser också de nyanlända som en resurs. Där behövs det nya arbetssätt för att skapa enkla vägar in på arbetsplatserna.”

OM NORDTOOL

Nordtool konstruerar och tillverkar produktionsverktyg till kunder inom fordons-, gruv- och plastindustrin. Man jobbar främst med skärande bearbetning som svarvning och fräsning.

LÅNGSIKTIGT REKRYTERINGSARBETE

TEKNIKKOLLEGE MATCHAR UNGA MED ARBETSPLATSER

– Vi kan inte dra lasset själva, vi behöver hjälpas åt för att trygga vårt rekryteringsbehov. Det säger Anders Abrahamsson, platschef på Nordtool Ab i Öjebyn. Företaget har sedan starten 2011 engagerat sig i Teknikcollege i samarbete med gymnasiet på Strömbackaskolan för att inspirera ungdomar att söka sig till arbeten inom industrin.

– Sedan dess har vi haft ungefär en praktikant per termin och i dagsläget har vi en anställd som börjat så, berättar han.

Det kanske inte låter så mycket, men Anders ser arbetet som deltagare i styrgruppen för Teknikcollege på lång sikt. Han är också

bland annat ute och pratar med ungdomar redan i årskurs 8 för att inspirera dem att välja teknikinriktade gymnasieutbildningar och då särskilt till yrkestekniskt program, helst med Produkt- och maskinteknikinriktning. I dagsläget finns två klasser i vardera årskurs 2 och 3, men bara en klass i årskurs 1 på Strömbackaskolan.

Fler tjejer

– Problemet är att allt färre väljer yrkesinriktade tekniska utbildningar, trots att det finns stora möjligheter till jobb direkt efter gymnasiet. Det gäller både tjejer och killar. En viss förbättring har skett på det området,

men vi skulle välkomna ännu fler tjejer.

På Nordtool är en stor del av de 21 anställda födda på 1950- och 1960-talen så en generationsväxling är nära förestående.

Attraktiva arbetsgivare

– Att engagera oss i projektet med Teknikcollege är ett sätt att visa oss attraktiva som arbetsgivare. Vi tror på idén och skulle bara önska att fler företag engagerade sig. Alla har ju samma problem, och om fler hjälps åt skulle vi kanske kunna förändra den förlegade bild av verkstadsindustrin som många har.



Anders Abrahamsson; Nordtool

*”Vi måste visa oss
attraktiva som
arbetsgivare”*

Anders Abrahamsson; Nordtool

EFFEKTIV HJÄLP VID KAPITALBEHOV

Många företag har behov av riskvilligt kapital i olika skeden av sin utveckling.

–Vi på IUC har kunskap om var olika typer av kapital finns, säger Wigert Engström. Och inte minst viktigt, att man ansöker om pengar på rätt ställe. På så sätt kan företagaren spara mycket tid och arbete.

Wigert pekar på flera tillfällen då det kan behövas extra tillskott av kapital:

- Vid snabb expansion
- Vid investering i utrustning/lokaler
- Vid investering i nya marknader
- Vid utveckling eller testning av ny produkt
- Vid provförsäljning eller marknadsundersökning

Efterfrågan på kapital är mycket stor och IUC svarar nästan dagligen på frågor från företag som behöver allt från 100 000 kr till miljoner. Eftersom IUC inte har egna medel så blir man en neutral och objektiv samarbetspartner.

– Fördelen med att vända sig till oss är att vi känner till alla aktörer och kan göra en bedömning om vem/vilka som passar bäst i det aktuella fallet. Vi parar sedan ihop företaget med lämplig aktör. Resultatet blir en snabb och effektiv process och att företaget har större chans att få pengar beviljade.



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Industriellt Utvecklingscentrum Norrbotten AB (IUC Norrbotten) är ett regionalt utvecklingsbolag som stöttar utvecklingen i små och medelstora företag (SMF) inom branscherna trä, verkstad, elektronik, IT, energi och miljö. Företaget ingår i IUC-nätverket som omfattar 16 IUC-bolag över hela landet. IUC Norrbotten har under 2014 breddat sitt ägande och är idag 100% ägare av IUC Electropolis och Internet Bay. IUC Norrbotten är delägare i IUC Sverige AB sedan 2005, samt Startkapital i Norr AB sedan 15 mars 2013.

IUC Norrbotten arbetar med att skapa tillväxt i produktägande, entreprenörsledda småföretag och basindustrinära företag. Verksamhetsplanen bygger på företagets tillväxtambitioner där IUC Norrbotten driver projektsatsningar i samverkan med länets genomföranderesurser. Införandet av ny organisation och arbetsprocesser har skapat synergieffekter över bransch- och sättningsområden. Arbetet med att stärka IUC:s roll i det regionala innovationssystemet har fortsatt under året och resulterat i samarbete med flera parter i norra Sverige och nationellt.

IUC Norrbotten förflyttar företag och individer genom att tillföra affärsdrivande företagsutvecklingsstöd till industriella SMF i regionen. Vilket skapar ökad lönsamhet och konkurrenskraft. Satsningarna genomförs inom ramen för projekt i samarbete med industrin, offentliga parter och akademien. Den arbetsmetodik som IUC Norrbotten tillämpar bygger på behovsinventering, skapa insikt om tillväxtpotentialer hos företagen, analys och utformning av handlingsplaner, samt genomförande av dessa planer. IUC Norrbotten stöttar företagen löpande under sin förflyttning – allt för att säkra ett resultat och tillväxt skapas.

För att stärka affärs-, teknik- och leverantörsamverkan mellan de industriella SMF arbetar IUC Norrbotten med att skapa affärs- och branschkluster som ökar företags möjligheter att tillsammans erbjuda sina tjänster/produkter både regionalt och nationellt. IUC Norrbotten initierar och genomför temamöten, seminarier och utbildningar riktade till regionens industriella

SMF. Prioriterade åtgärder är mentor- och ledningsutvecklingsprogram för entreprenörer med tillväxtambitioner samt stöd att säkra olika former av finansiering.

Behovet av kompetensutveckling och rekrytering har ökat hos regionens industriella SMF och bedöms som en viktig strategisk fråga inför framtiden. Därför har IUC Norrbotten tagit initiativet att starta IUC Kompetens Norr, en plattform för kompetens och rekryteringssatsningar i Norrbotten och Västerbotten. IUC Norrbotten engagerar sig även i Teknikcollege Norrbotten och Teknikcollege Sverige.

En förutsättning för tillväxt i regionens industriella företag är kopplad till företagets förmåga att attrahera och rekrytera arbetskraft. För att lyckas rekrytera de bästa resurserna på arbetsmarknaden måste företagen vara attraktiva som arbetsgivare och attrahera både män och kvinnor, i olika åldrar och med olika bakgrund. Tillväxten i regionen har skapat en konkurrens på arbetsmarknaden. För att möta denna utmaning arbetar IUC Norrbotten med att öka kompetensen om jämställdhet och mångfald hos regionens industriföretag.

Inom det nationella IUC-nätverket och det gemensamt ägda IUC Sverige har arbetsmodeller och metoder utvecklats och certifierats. IUC Norrbotten, IUC Västerbotten och IUC Jämtland representeras av en person i IUC Sveriges styrelse. Ett antal gemensamma nationella och internationella projekt drivs inom ramen för IUC Sverige. Samarbete har etablerats på nationell nivå med Vinnova, Almi, RISE/Swerea, Business Sweden, mfl.

IUC Norrbotten har genom ägarförändringarna, de senaste åren en ägarstruktur på minst 60% från industrin, där Swerea/Mefos gått in som delägare (10%) i bolaget. Övriga ägare är bland andra kommuner och fackförbund.

UTVECKLINGEN UNDER ÅR 2015

Under 2015 har omsättningen minskat med 27% till 12,7 Mkr, inklusive dotterbolagen, som följd av minskade projektåtgärningar

den och uppdrag. Huvudorsaken är avsaknad av regionala utvecklingsmedel på grund av att EU-strukturfondsprogram försenats kraftigt. Under 2015 genomförde bolaget handlingsprogram ”Gasa och bromsa” där målsättningen var dels att säkra projektsatsningar för att utveckla industrin de kommande åren och dels anpassa verksamheten. Resultatet av programmet har lett fram till flera strategiska projektsatsningar under de kommande tre åren. De branschgemensamma satsningar som IUC Norrbotten drivit de senaste fem åren har inte fått finansiering de kommande åren. Avsaknaden av projekt 2015 samt arbete med att skapa nya projektsatsningar har kraftigt försämrat IUC Norrbottens ekonomiska läge.

Verksamheten i IUC Norrbotten är huvudsakligen projektfinansierad. För att skapa en långsiktigt hållbar verksamhet som stöttar utvecklingen av regionens industriella företag måste IUC Norrbotten erhålla ett basuppdrag inom regionens innovationssystem som möjliggör att verksamheten bedrivs kontinuerligt. Under slutet av 2015 beslutade styrelsen att initiera ett åtgärdsprogram för att säkra IUC Norrbottens verksamhet långsiktigt.

Under året har IUC Norrbotten initierat samarbete med näringslivsaktörer i regionen. Ett utökat samarbete har skapats med basindustrin som resulterat i nya projektsatsningar i syfte att utveckla underleverantörsnätverk. Samarbetet med kommunernas näringslivsorganisationer har förstärkts. Närmare samverkan med Business Sweden, Almi och RISE/Swerea har skapats, där ett längre samarbetsavtal har tecknats med Business Sweden inom ramen för en exportsatsning (Pegin XL) i Norrbotten.

Tillväxtmotor för underleverantörer till basindustrin – TmU

Under 2012 tog IUC Norrbotten, tillsammans med bland andra LKAB, initiativet till att etablera en satsning på leverantörer till basindustrin under namnet Tillväxtmotor för underleverantörer till basindustrin (TmU). Projektet startade i början av 2013 och slutfördes våren 2015. Resultatet var lyckat och resulterade i leverantörsarbeten och nytta för LKAB. Som ett resultat av

satsningen etablerades under året en breddning av TmU till att omfatta även Västerbotten, samt fler basindustrier. Projektsatsningen beviljades i december 2015 och skall löpa fram till 2018.

Träinnovationsnätverket (TräIN) och utveckling av lågenergihus

TräIN-projektet är ett träinnovationsnätverk med en företags-, kompetens- respektive FoU-plattform. Ett 50-tal företag har deltagit i projektet. Projektet avslutades i början av 2015. I samverkan med LTU utformades en handlingsplan inom trä och industriellt byggande i Sverige. En satsning på utveckling av lågenergihus har resulterat i att ett antal demohus av villor och flerfamiljshus uppförts i Norrbotten.

De förslag på projektsatsningar som initierats och utformats under året har fått starkt stöd från kommunerna och industrin, men prioriterades inte av EU-strukturfonder. Detta minskar IUC Norrbottens möjligheter att stödja branschen trä och industriellt byggande.

IT och Elektroniksatsningar

Under perioden 2008-2013 har IUC Norrbotten tillsammans med LTU genomfört innovations- och utvecklingssatsningar riktade till elektronik/IT företag i Norrbotten och Västerbotten. Satsningarna har stärkt branschens utveckling. Under 2015 utformade IUC Norrbotten, i samverkan med LTU, projektsatsningar inom elektronik/IT fram till 2018. Satsningarna fick medfinansiering från kommuner och industri, men prioriterades inte av EU-strukturfonder. Det har medfört att IUC Norrbottens insatser till IT/elektronikbranschen minskat.

Affärsutveckling och exportsatsningar

IUC Norrbotten har genomfört projektsatsningar som stöttar företagets export och expansionsplaner. Resultaten har varit mycket framgångsrika och uppmärksammats nationellt. Under 2014 etablerades ett närmare samarbete med Business Sweden, både regionalt och nationellt. Samarbetet under 2015 har resulterat i en större projektsatsning (PeginXL). Projektet pågår fram till 2018 och ska utmynna i en arbetsmodell/process som appliceras i övriga Sverige, etablering av ett regionalt exportkontor samt stöttning till industriella tillväxtföretag i regionen som vill expandera på större marknader.

Kompetensförsörjning

IUC-bolagen i Norrbotten och Västerbotten genomförde under 2015 ett flertal utbildningar riktade till befintligt anställda inom verkstads-, trä- och elektronik/IT-industrin i Norrbotten och Västerbotten. Se mer information på www.iuckompetensnorr.se.

IUC Norrbotten har under året även initierat ett projekt (Kompetenslyft Industri) som skall stärka kompetensförsörjningen i ett 20-tal företag, samt integrera processer i företagen som stöttar deras långsiktiga kompetensförsörjning. IUC Norrbotten stöttar även kompetensförsörjningen till industrin i Norrbotten genom vår medverkan i Teknikcollege i Norrbotten, samt deltagande i Teknikcollege Sverige.

Produktionsutveckling

Under året har IUC Norrbotten genomfört satsningar på produktionsutveckling i huvudsak genom det nationella programmet Produktionslyftet. För att möta behovet av produktions-effektiviseringsåtgärder i tillverkande SMF har IUC Norrbotten under året tagit initiativ till att skapa en gemensam produktionsutvecklingssatsning i regionen. Målet är att realisera dessa satsningar under 2016.

Kapitalförsörjning och finansiering

För att stötta både privat och offentligt ägarkapital till regionens tillväxtföretag har IUC Norrbotten initierat och engagerat sig i etableringen av ett privata riskkapitalbolag bl.a. Startkapital i Norr AB som etablerades 2011. För att möta upp behovet av privat riskkapital har ytterligare en fond bildats på liknande sätt under 2015 (Expandra i Norrbotten AB). Syftet med bildandet av de privata riskkapitalbolagen är bland annat att komplettera offentliga riskkapitalaktörer.

Under verksamhetsåret har IUC Norrbotten erhållit ett treårigt uppdrag, via IUC Sverige, att förmedla innovationscheckar och IPR-checkar, via Vinnova, till regionala företag. Satsningarna har varit lyckade och gett medverkande företag stöd i att utveckla sina produkter/tjänster, affärer och finansiering.

Information och kommunikation

Under 2015 har IUC Norrbotten sett över sin kommunikationsplan och sina kommunikationsstrategier. En översyn av IUC Norrbottens värdegrund, IUC Norrbottens roll och kommunikation har genomförts under hösten 2015. Målsättningen är att tydliggöra IUC:s roll i det regionala innovationssystemet och stärka IUC Norrbottens samarbete med industrin.

Jämställdhet och Mångfald

IUC Norrbotten har tagit initiativ till projektet MångVäx som utarbetar modeller för att aktivt arbeta med jämställdhet. Genom att kombinera områdena jämställdhetskompetens, kommunikationsutveckling och affärsrådgivning skapas konkreta och hållbara förändringsprocesser i företag.

IUC Electropolis AB och Internet Bay AB

Efter att verksamheterna inom IUC Electropolis och Internet Bay slagits samman med IUC Norrbotten AB under 2014 så har ingen projektverksamhet genomförts i bolagen. Arbetet med att utveckla bolagen har påbörjats under 2015 och blir klart under 2016.

INFÖR ÅR 2016 OCH FRAMTIDEN

Styrelsen har utarbetat en verksamhetsplan där visionen är att IUC Norrbotten är en tillväxtmotor för industriella SMF som bidrar till hållbar utveckling och tillväxt i norra Sverige. De snabba omvärldsförändringar som sker med skärpt internationell konkurrens, som följd av globaliseringen, ställer krav på att aktörer i regionen som arbetar i tillväxtfrämjande verksamheter samverkar.

I vision och verksamhetsidé uttrycker vi bevarandet av den företagsnära position som IUC har intagit. Positionen ska vara grunden för vår verksamhet som ska vara behovsstyrd och initieras i en process av underifrån-och-upp-karaktär. Vår oberoende ställning ska vidmakthållas. Det övergripande målet är att under året säkra ett basuppdrag inom ramen för regionens innovationssystem och därmed säkra att IUC Norrbotten kan vara en effektiv tillväxtmotor för regionens industriella SMF.

Genom vårt företagsnära arbetssätt och effektiva arbetsprocesser förflyttar och utvecklar vi både företag och personer.

Genom fokus och nära samverkan med företagens ägare och ledning genererar IUC Norrbottens satsningar ökad tillväxt och konkurrenskraft hos regionens industriföretag.

Norrbottens näringsliv står inför flera utmaningar de närmaste åren, där IUC Norrbotten i samarbete med andra aktörer, kommer genomföra satsningar för att bl.a. skapa underleverantörsnätverk och fler produktägande företag som säljer på en större marknad. Åtgärder som stöttar företagets kommersialiseringsprocesser är därför prioriterade då det skapar tillväxt i regionen. Kompetensutveckling och långsiktig kompetens-

försörjning är strategiska områden för att möta behovet av ny kompetens och stora pensionsavgångar. Satsningar på att få ut ungdomar till regionens industriföretag är viktigt.

Under 2016 kommer IUC Norrbotten att arbeta för att etablera och utveckla ett starkt industriellt nätverk i norra Sverige. Det är viktigt att industrin är med och tar ansvar för att utforma den industriella agendan för norra Sverige, som förankras och genomförs i samverkan med alla parter i det regionala innovationssystemet. IUC Norrbotten kommer att vara nätverksmotor för att säkerställa satsningen.

IUC Norrbotten avser att inom det industriella nätverket initiera ett antal förstudier, projekt och temamöten i samarbete med partners som syftar till att utveckla åtgärdsprogram för att möta industrins utmaningar under de kommande fem åren.

IUC Norrbotten kommer att arbeta för satsningar i samarbete med parter i vårt innovationssystem (universitet, institut, offentliga aktörer samt övriga parter), i syfte att öka effektiviteten i regionens innovationssystem och skapa tillväxt hos regionens industriella SMF.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Belopp i kr	2015-12-31	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Nettoomsättning/tkr	5 616,0	4 337,0	2 329,0	5 370,0	6 202,0
Balansomslutning/tkr	5 100,0	8 864,0	7 111,0	7 763,0	7 927,0
Avkastning på eget kapital %	-61,8	31,9	1,8	-1,5	-0,5
Soliditet %	26,8	24,8	23,0	21,0	21,0

Förslag till disposition av företagets vinst

Styrelsen föreslår att till förfogande stående vinstmedel, kronor 113 328, disponeras enligt följande:

	Belopp i kr
Balanseras i ny räkning	113 328
Summa	113 328

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

RESULTATRÄKNING

Belopp i kr	Not	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31
Nettoomsättning		5 616 219	4 337 333
Övriga rörelseintäkter	2	7 114 523	13 125 224
		12 730 742	17 462 557
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	3	-9 907 391	-12 768 616
Personalkostnader	4	-3 646 515	-4 517 074
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar		-20 086	-20 535
RÖRELSERESULTAT		-843 250	156 332
Resultat från finansiella poster			
Intäkter från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	5	-	506 598
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter		12 868	56 852
Nedskrivningar av finansiella anläggningstillgångar		-	-6 200
Räntekostnader och liknande kostnader		35 074	-17 142
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-865 456	696 440
Bokslutsdispositioner	6	69 652	-171 565
RESULTAT FÖRE SKATT		-795 804	524 875
Skatt på årets resultat	7	-	-21 546
ÅRETS RESULTAT		-795 804	503 329

BALANSRÄKNING

<i>Belopp i kr</i>	<i>Not</i>	<i>2015-12-31</i>	<i>2014-12-31</i>
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	8	31 970	52 056
		31 970	52 056
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	9	76 350	76 350
Andra långfristiga värdepappersinnehav	10	101 688	101 688
Andra långfristiga fordringar	11	26 388	43 055
		204 426	221 093
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		236 396	273 149
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	12	294 161	643 232
Aktuell skattefordran		253 775	45 474
Övriga fordringar		1 702 408	6 708 640
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		1 998 640	589 831
		4 248 984	7 987 177
<i>Kassa och bank</i>		531 598	603 380
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		4 780 582	8 590 557
SUMMA TILLGÅNGAR		5 016 978	8 863 706

BALANSRÄKNING

Belopp i kr	Not	2015-12-31	2014-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (6 150 aktier)		615 000	615 000
Reservfond		615 000	615 000
		1 230 000	1 230 000
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst		909 132	405 804
Årets resultat		-795 804	503 329
		113 328	909 133
SUMMA EGET KAPITAL		1 343 328	2 139 133
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	14	1 990	10 642
Periodiseringsfonder	15	-	61 000
		1 990	71 642
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		1 081 878	1 751 017
Skulder till koncernföretag		140 000	140 000
Övriga kortfristiga skulder		53 279	77 187
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 396 503	4 684 727
		3 671 660	6 652 931
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		5 016 978	8 863 706
Ställda panter och ansvarsförbindelser			
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar		600 000	600 000
Ansvarsförbindelser		inga	inga

NOTER

Not 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Belopp i kr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Värderingsprinciper m m

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats utifrån anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter som uppfyller tillgångskriteriet räknas in i tillgångens redovisade värde. Utgifter för löpande underhåll och reparationer redovisas som kostnader när de uppkommer.

Avskrivningar

Om tillämpligt. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	År
Inventarier	5

Nedskrivningar – materiella och immateriella anläggningstillgångar samt andelar i koncernföretag

Vid varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Om en sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde.

Leasing – leasetagare

Alla leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFNAR 2012:1.

Redovisning i och borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Värdering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till anskaffningsvärde, inklusive eventuella transaktionsutgifter som är direkt hänförliga till förvärvet av tillgången.

Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. Kundfordringar och övriga fordringar som utgör omsättningstillgångar värderas individuellt till det belopp som beräknas inflyta.

Finansiella anläggningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar och med tillägg för eventuella uppskrivningar. Räntebärande finansiella tillgångar värderas till upplupet an-

skaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Andelar i dotterföretag, intresseföretag och gemensamt styrda företag redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Vid värdering till lägsta värdets princip respektive vid bedömning av nedskrivningsbehov anses företagets finansiella instrument som innehas för riskspridning ingå i en värdepappersportfölj och värderas därför som en post.

Värdering av finansiella skulder

Finansiella skulder värderas till upplupet anskaffningsvärde. Utgifter som är direkt hänförliga till upptagande av lån korrigerar lånets anskaffningsvärde och periodiseras enligt effektivräntemetoden.

Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda utgår med fast månadslön.

Ersättningar till anställda efter avslutad anställning

Klassificering

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som avgiftsbestämda. Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och bolaget har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

Avgiftsbestämda planer

Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägningar, i den omfattning ersättningen inte ger företaget några framtida ekonomiska fördelar, redo-

visas endast som en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att antingen

- a) avsluta en anställds eller en grupp av anställdas anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande, *eller*
- b) lämna ersättningar vid uppsägning genom erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång.

Ersättningar vid uppsägningar redovisas endast när företaget har en detaljerad plan för uppsägningen och inte har någon realistisk möjlighet att annullera planen.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjuten skatteskuld redovisas för alla skattepliktiga temporära skillnader, dock inte för temporära skillnader som härrör från första redovisningen av goodwill. Uppskjuten skattefordran redovisas för avdragsgilla temporära skillnader och för möjligheten att i framtiden använda skattemässiga underskottsavdrag. Värderingen baseras på hur det redovisade värdet för motsvarande tillgång eller skuld förväntas återvinnas respektive regleras. Beloppen baseras på de skattesatser och skatteregler som är beslutade före balansdagen och har inte nuvärdeberäknats.

Uppskjutna skattefordringar har värderats till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Värderingen omprövas varje balansdag.

Intäkter

Det inflöde av ekonomiska fördelar som företaget erhållit eller kommer att erhålla för egen räkning redovisas som intäkt. Intäkter värderas till verkliga värdet av det som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för rabatter.

Tjänsteuppdrag – löpande räkning

Inkomst från uppdrag på löpande räkning redovisas som intäkt i takt med att arbete utförs och material levereras eller förbrukas.

Ränta, royalty och utdelning

Intäkt redovisas när de ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Redovisning av koncernbidrag

Redovisning av koncernbidrag sker enligt 35 kap. inkomstskattelagen (1999:1229).

Koncernbidrag som erhållits/lämnats redovisas som en bokslutsdisposition i resultaträkningen. Det erhållna/lämnade koncernbidraget har påverkat företagets aktuella skatt.

Redovisning av aktieägartillskott

Aktieägartillskott som lämnas utan att emitterade aktier eller andra egetkapitalinstrument erhållits i utbyte redovisas i balansräkningen som en ökning av andelens redovisade värde.

Återbetalda aktieägartillskott redovisas i balansräkningen som en minskning av andelens redovisade värde.

Offentliga bidrag

Redovisning av bidrag relaterade till anläggningstillgångar
Offentliga bidrag relaterade till tillgångar redovisas i balansräkningen genom att bidraget reducerar tillgångens redovisade värde.

NOT 2 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31
Projektmedel ESIS 2, pr 31:2 för SMF, TMU 1211-1504, pr 62	- 453 052	866 848 5 975 669
Projektmedel Interreg, Glued Trusses..., pr 60	-	5 577
Projektmedel Teknik		
College Norrbotten, pr 63	764 487	1 401 804
Projektmedel Längman Mentorstöd, pr 65	105 250	75 000
Projektmedel NICT, pr 70	404 988	1 207 675
Projektmedel Testbädd, pr 68	460 456	62 076
Projektmedel Trä In, pr 1:6	39 697	1 510 303
Projektmedel MEST, pr 71	-22 751	772 908
Projektmedel ESIS 2.6, pr 31:3	-	874 000
Projektmedel PEGIN XL, pr 80	1 641 448	-
Projektmedel TMU Etablering, pr 81	1 299 995	-
Projektmedel MångVäx 1509-1705, pr 86	600 000	-
Projektmedel TMU 1511-1812, pr 89	400 000	-
Royalty	967 901	319 572
Övrigt	-	53 792
SUMMA	7 114 523	13 125 224
NOT 3 OPERATIONELL LEASING		
<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal:</i>		
Inom ett år	463 000	409 961
Mellan ett och fem år	1 532 000	1 373 168
Senare än fem år	-	-
	1 995 000	1 783 129
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	462 765	415 709

NOT 4 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

<i>Medelantalet anställda</i>				
	2015-01-01- 2015-12-31	Varav män	2014-01-01- 2014-12-31	Varav män
Sverige	4	2	6	3
Totalt	4	2	6	3

<i>Löner, andra ersättningar och sociala kostnader</i>			
	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31	
Löner och andra ersättningar:	2 295 500	2 891 781	
Sociala kostnader	1 043 383	1 301 241	
(varav pensionskostnader) ¹⁾	437 500	433 881	

¹⁾Av företagets pensionskostnader avser 281 160 (f.å. 226 855) företags ledning avseende 2 (2) personer.

NOT 5 INTÄKTER FRÅN ÖVRIGA VÄRDEPAPPER OCH FORDRINGAR SOM ÄR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31
Realisationsresultat	-	506 598
SUMMA	-	506 598

NOT 6 BOKSLUTSDISPOSITIONER

<i>Skilnad mellan skattemässig och redovisad avskrivning:</i>	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31
- Inventarier, verktyg o. installationer	- 8 652	1 565
Periodiseringsfond, årets avsättning	-	30 000
Periodiseringsfond, årets återföring	-61 000	-
Lämnat koncernbidrag	-	140 000
SUMMA	- 69 652	171 565

NOT 7 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	2015-01-01- 2015-12-31	2014-01-01- 2014-12-31
Totalt redovisad skattekostnad	-	-21 546

<i>Avstämning av effektiv skatt</i>					
	2015-01-01- 2015-12-31		2014-01-01- 2014-12-31		
	Procent	Belopp	Procent	Belopp	
Resultat före skatt		-795 804		524 875	
Skatt enl. gällande skattesats	22,0	175 077	22,0	-115 473	
Ej avdragsgilla kostnader	-0,4	-3 443	3,3	-17 513	
Ej skattepliktiga intäkter	-	106	-21,3	111 542	
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-21,6	-171 653	-	-	
Schablonränta på periodiseringsfond	-	-87	-	-102	
Redovisad effektiv skatt	-	-	4,1	-21 546	

NOT 8 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
- Vid årets början	179 893	147 147
- Nyanskaffningar	-	32 746
SUMMA	179 893	179 893

<i>Akkumulerade avskrivningar</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
- Vid årets början	-127 837	-107 302
- Årets avskrivning	-20 086	-20 535
	-147 923	-127 837
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	31 970	52 056

NOT 9 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
- Vid årets början	76 350	76 350
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	76 350	76 350

Specifikation av moderföretagets innehav av aktier och andelar i koncernföretag
 Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

DOTTERFÖRETAG/ ORG NR/SÄTE	Antal andelar	i %	Redovisat Värde
IUC Electropolis AB			
556602-8634 Kalix	2 100	100	76 350
Internet Bay AB			
556578-4385	100	100	-
			76 350

NOT 10 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
- Vid årets början	101 688	205 888
- Avgående tillgångar	-	-104 200
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	101 688	101 688

NOT 11 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
- Vid årets början	43 055	17 000
- Tillkommande fordringar	-	43 055
- Reglerade fordringar	-16 667	-
- Omklassificeringar	-	-17 000
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	26 388	43 055

NOT 12 KORTFRISTIGA FORDRINGAR

<i>Fordringar som förfaller senare än ett år från balansdagen</i>		
	2015-12-31	2014-12-31
	-	-

NOT 13 EGET KAPITAL

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Vid årets början	615 000	615 000	909 132
Disposition enl årsstämmbeslut			
Årets resultat			-795 804
VID ÅRETS SLUT	615 000	615 000	113 328

NOT 14 ACKUMULERADE ÖVERAVSKRIVNINGAR

	2015-12-31	2014-12-31
Maskiner och inventarier	1 990	10 642
	1 990	10 642

NOT 15 PERIODISERINGSFONDER

	2015-12-31	2014-12-31
Periodiseringsfond, avsatt vid beskattningsår 2010	-	22 000
Periodiseringsfond, avsatt vid beskattningsår 2013	-	9 000
Periodiseringsfond, avsatt vid beskattningsår 2014	-	30 000
	-	61 000

Av periodiseringsfonder utgör o (13 420) uppskjuten skatt.

NOT 16 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	2015-12-31	2014-12-31
Upplupna personalkostnader	366 196	454 838
Upplupna projektkostnader	1 087 021	1 280 835
Upplupna övriga kostnadsposter	943 286	2 949 054
	2 396 503	4 684 727

NOT 17 KONCERNUPPGIFTER

Företaget är moder till IUC Electropolis AB, org nr 556602-8634 med säte i Kalix samt till Internet Bay AB, org nr 556578-4385 med säte i Luleå. Bolaget upprättar ingen koncernredovisning med hänvisning till reglerna i 7 kap 3§ Årsredovisningslagen.

Av totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 4% av inköpen och 2% av försäljningen dotterbolagen.

NOT 18 NYCKELTALSDEFINITIONER

Rörelsemarginal:
Rörelseresultat/Nettoomsättning.

Balansomslutning:
Totala tillgångar.

Finansiella intäkter:
Poster i finansnettot som är hänförliga till tillgångar (som ingår i sysselsatt kapital).

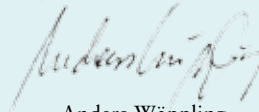
Räntefria skulder:
Skulder som inte är räntebärande. Pensionsskulder ses som räntebärande.

Avkastning på eget kapital:
Resultat efter finansiella poster/ usterat eget kapital.

Soliditet:
Totalt eget kapital/Totala tillgångar.

UNDERSKRIFTER

Luleå 2016-04-20



Anders Wäppling
Styrelseordförande



Anders Högström
Verkställande direktör



Maud Spencer



Thomas Björnström



Stina Blombäck



Fredrik Larsson



Stefan Lindbäck

Min revisionsberättelse har lämnats den 26/4 2016



Hans Öystilä, Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i IUC Norrbotten AB, org. nr 556576-4791

Rapport om årsredovisningen

Jag har utfört en revision av årsredovisningen för IUC Norrbotten AB för år 2015.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen, och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att jag följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisnings-

principer som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Uttalanden

Enligt min uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av IUC Norrbotten ABs finansiella ställning per den 31 december 2015 och av dess finansiella resultat för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar. Jag tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver min revision av årsredovisningen har jag även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för IUC Norrbotten AB för år 2015.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala mig om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag utöver min revision av årsredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Uttalanden

Jag tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Luleå den 26 april 2016



Hans Öystilä
Auktoriserad revisor

STYRELSE OCH MEDARBETARE



Anders Högström
Vd



Anders Wäppling
Ordförande



Stina Blombäck
Ledamot



Fredrik H Larsson
Ledamot



Stefan Lindbäck
Ledamot



Maud Spencer
Ledamot



Thomas Björnström
Ledamot



Christer André
Projektledare



Wigert Engström
*Finansiering
Mentor*



Mikael Gunnari
Projektledare



Kajsa Fasth
Affärsutvecklare



**Marie Näslund
Jakobsson**
*Information och
kommunikation*



Håkan Karlsson
*Projektledare, Affärs-
och ledningsutveckling*



Sofia Lampa
Affärsutvecklare



Jerry Lindholm
*Konstruktions- och
produktutveckling*



John Sandström
Projektledare



Anders Sörqvist
*Produktions-
utveckling*



Niclas Tidström
Affärsutvecklare



Åsa Tjärnberg
*Projektledare, Kompe-
tens och rekrytering.*



Johan Vikström
*Projektledare, Affärs-
och ledningsutveckling*



Rose-Marie Öhgren
Ekonomi

ÄGARE

AB Berggren & Bergman
AB Mähler & Söner
Abelko Innovation AB
ABM Arkitektkontor AB
Alent Drying AB
AnVa Components Aktiefbolag
APC Composite AB
Arkitekthuset Monarken AB
Artic Nova AB
ASC Arctic Steel Circle ek. för.
Bondersby Träförädlings AB
BoRö-Pannan AB
Bothnia Invest AB
Box Modul AB
Br Lundholms Snickeri HB
Caretech AB
Coldbay AB
Coma Con AB
Cvk Vibration & Noise AB
Damill AB
Derome Byggvaror och Träteknik AB
Duroc Rail AB
E Johanssons Timmerhus
Elbolaget Bergqvist & CO AB
Electrotech Kalix AB
Englundshus AB
EPN Solutions AB
ESSGE Systemteknik AB
Fermeco AB
Ferruform AB
Finnveden Bulten AB
Fjällbonäs Trävaru AB
Fält Communications AB
Förädling i Norrbotten Snickeri AB
Gefa System AB
Gema Industri AB
Grafix Inredning AB
GS Facket för skogs-, trä- och grafisk bransch

Gunnar Karlsen Sverige AB
Göran Eriksson Maskintjänst AB
Haparanda Kommun
Haraholmens Industrimekaniska AB
Hedins Hjulgrävmaskiner AB
Henrikssons Snickeri
Hushållningssällskapet i Norrbotten
Hydraulik Montage i Luleå AB
IF Metall Norrbotten
Indumont AB
Inission Mikromakarna AB
Inredningshuset i Luleå AB
Jokkmokks Kommun
JTM Invest AB
JTM Produkt AB
Jämtö Sågen
Kablia AB
Kalix Kommun
Kiruna Softcenter AB
KN Företagsutveckling
Krekula & Lauris Såg AB
Lek- & Fritidsprodukter i Haparanda AB
Lindbäcks Bygg AB
Liviöjärvi Gungstolsfabrik HB
LKAB Mekaniska AB
LSAB Sverige AB
Lundbergs Trä AB
Lundqvist Trävaru AB
MBV Systems AB
Mekinor Metall AB
Mirror Partner Utveckling AB
NM-Design
Nova Industri AB
Nybergs Mekaniska Verkstad AB
Odal Haarala
Pajala Utveckling AB
Piteå Kommun
Polar Wood Marketing AB

Polardörren AB
Polarfönster AB
Process Control Center AB
Protron Elektronik AB
Relitor AB
Rubico AB
Rönnbäcks Holding i Luleå AB
S & B Nord AB
Satmission AB
SCA Forest and Timber AB
Setra Trävaror AB
Setra Trävaror AB (Rolf's)
Skellefteå Snickericentral ek.för.
SKF Condition Monitoring Center AB
Space Interior Sverige AB
SSC Lindvalls Snickerier AB
Stenvalls Trä AB
Svalson AB
Svensk Gruvteknik i Malmfälten AB
Svenska Poolfabriken i Luleå AB
Swerea MEFOS
Systemair AB
Tirsén & Aili Arkitekter AB
TRI Invent AB
Träbyggarna i Kalix HB
Unionen Norrbotten
UPKiN AB
Wallsténs i Piteå AB
Well-Head Safety Systems AB
Överkalix Utveckling AB
Övertorneå Kommun, Tillväxtenheten

Totalt 107 ägare



IUC NORRBOTTEN AB

STORGATAN 11 · 972 38 LULEÅ · WWW.IUCNORRBOTTEN.SE · INFO@IUCNORRBOTTEN.SE