



2016

ÅRSREDOVISNING



IUC NORRBOTTEN AB

INNEHÅLL

DÅTID – NUTID – FRAMTID.....	1
EN NÄTVERKSMOTOR FÖR INDUSTRI I NORRA SVERIGE	2
LEDARE	3
KRÖNIKA	4
SNABBA RESULTAT FÖR LEVERANTÖR TILL BASINDUSTRIN	5
STRUKTUR ERSÄTTER TREVANDE FÖRSÖK	8
EXPORT KRÄVER MYCKET MER ÄN EN BRA PRODUKT	9
MÅNGFALD EN ÖVERLEVNADSFRÅGA FÖR BYGGBRANSCHEN	12
GÖR STEGET KORT FRÅN SKOLA TILL ARBETSPLATS.....	13
PERFEKT MED KOMPETENSUTVECKLING PÅ HEMMAPLAN	15
FINANSIERING SOM EN DEL I ETT "IUC-PAKET"	16
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	17
RESULTATRÄKNING.....	20
BALANSRÄKNING	21
NOTER.....	23
UNDERSKRIFTER	26
REVISIONSBERÄTTELSE.....	27
STYRELSE OCH MEDARBETARE	29
ÄGARE.....	30

FÖRETAG UNDER UTVECKLING

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

+38%



FÖRÄNDRING
ANTAL ANSTÄLLDA

+22%

RESULTAT MKR

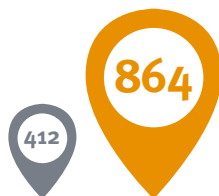
+121%



DÅTID – NUTID – FRAMTID

1 000 000

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



Från år 2000-2016 har antalet exporterande företag i Norrbotten fördubblats till 864 företag.

år
2065

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



BRANSCH OMRÅDEN
IUC

Verkstad
Energi & miljö
Elektronik/IT
Trä & industriellt byggande

”Viktigaste exportmarknaden är fortsatt Tyskland, följt av Storbritannien och Nederländerna”



Varuexportvärde per capita i Norrbotten är 97 000 SEK per invånare, vilket ger en 10:e plats bland Sveriges 21 län. Rikssnittet är 117 700 SEK per invånare.

65,9 MILJARDER
INVESTERADES
I INDUSTRI



NORRBOTTENS EXPORT har under perioden 2000-2016 ökat med drygt 75%. Motsvarande period har Sveriges export ökat med knappt 49%, så Norrbotten har ett ökande bidrag till Sveriges export över tid.

107
*ägare varav
97 företag*

EN NÄTVERKSMOTOR FÖR INDUSTRI I NORRA SVERIGE

IUC Norrbotten agerar som en katalysator för utveckling. I detta arbete använder vi oss av våra etablerade kontakter och nätverk för att hitta rätt kompetens, rätt resurser och rätt samarbetsformer. Vi har kunskap om branschens utmaningar och framtidsmöjligheter och arbetar främst för små och medelstora företag inom verkstad, energi och miljö, trä och industriellt byggande samt elektronik/IT.

Vi driver projekt för tillväxt

Dessa kallas ofta för traditionella eller mogna branscher. Men här finns också otroligt stor potential till utveckling på många olika fronter, t ex inom automation, export, produktifiering, med mera. Vi driver projekt inom affärs- och ledningsutveckling, kompetens och rekrytering, kapitalförsörjning, konstruktions- och produktutveckling, produktionsutveckling samt nätverk. IUC Norrbotten har en förmåga att genomföra idéer som utvecklar företag, skapar nya företag och bidrar till att göra norra Sverige till EU:s starkaste tillväxtregion.

Vi har engagerad och kompetent personal som förstår industrins förutsättningar

Våra medarbetare har vanligtvis erfarenhet från olika ledande befattningar inom industrin. Det innebär att de snabbt kan sätta sig in i just dina/era förutsättningar och förstår både vad ni vill uppnå och vilka utmaningar som ni kan möta på vägen dit. 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.

Vi hjälper till med finansiering av framtidsprojekt

Som deltagare i något av våra projekt finns möjlighet till delfinansiering av de olika insatserna. Vi vet vad som gäller och hur kraven uppfylls.

Vi ägs av ett 100-tal företag med koppling till regionen

Tillsammans med 15 andra regionala IUC-bolag äger vi gemensamt IUC Sverige. Detta ger oss unika förutsättningar och en klar riktning. Vårt uppdrag kommer uteslutande från ägarna och de företag som ingår i våra projekt.



”Allt vi gör bygger på möjligheten att skapa konkreta affärer i företagen”

LADDA FÖR DEN FJÄRDE GENERATIONENS INDUSTRIREVOLUTION



Den allt mer ökade, globala konkurrensen, den snabba utvecklingen i tillväxtländerna som leder till ökad livskvalitet och livslängd samt det ökade miljöhotet. Allt driver på utveckling av ny teknik som skapar nya produkter/tjänster, nya affärsmodeller, nya tillverkningsprocesser och organisationsformer. Det är framför allt den snabba digitala utvecklingen som är basen för den fjärde generationens industrirevolution.

På regeringsnivå och Europainivå planeras stora satsningar de kommande åren – allt för att våra industri- och teknikföretag skall ligga i framkant. Satsningarna kommer att gå via de 16 strategiska tillväxtprogram (s k SIP:ar) som har definierats på nationell nivå. Svensk industris framgångar har genom åren varit fokusering på utvecklingsintensiva nischer och hög produktivitet. I studien ”Industriell Digitalisering” som tagits fram av tillväxtprogrammet Processindustriell IT och Automation (PiiA) lyfter man fram några områden med avseende

på digitaliseringen:

- Produktivitet utveckling
- Resurseffektivitet.
- Datamodeller för differentierade erbjudanden.
- Integrerade värdesystem/ anläggningstillgångar.
- Optimering Big Data.
- Transformerade affärsmodeller.
- Produkt/tjänsteutveckling.

Från IUC Norrbottens perspektiv ser vi stor tillväxtpotential både hos de företag som kan ta till sig den nya tekniken på ett sådant sätt att man effektiviserar sin verksamhet: tillverkning, nya affärsmodeller, nya tjänster, samt IT-företag som levererar processrelaterade produkter och tjänster.

Grunden för att regionens industri verkligen skall utvecklas och investera i rätt teknik baseras på vår förmåga att skapa insikt om nya tillväxtpotentialer, koppla samman insikten med företagets verkliga behov och utmaningar, samt genomföra investeringar inom de nya tillväxtområden som skapas.

– Det är vår förhoppning att parterna i det regionala innovationssystemet kan samverka för att digitalisera vår industri och genomföra satsningar som förflyttar våra industri- och teknikföretag i norra Sverige.

Anders Högström, senior affärsutvecklare vid under verksamhetsåret 2016

DEN STORA OMSTÄLLNINGEN HAR REDAN BÖRJAT

Industrin är stommen i vår ekonomi och har stor betydelse för regionens fortsatta utveckling. Industriproduktion och industrinära tjänster spelar en viktig roll för norra Sveriges ekonomi. Den står för en stor del av vår samlade BNP och för merparten av exporten. Industrin svarar också för en stor del av näringslivets investeringar i forskning och utveckling. En modern och konkurrenskraftig industriproduktion av varor och tjänster är därför avgörande för att vi ska klara sysselsättning och välfärd i framtiden.

Samtidigt skapar digitaliseringen helt nya utmaningar och möjligheter. Utvecklingen går mot att såväl maskiner som varor kommer att vara uppkopplade och kunna kommunicera med varandra. Processer i fabriker och gruvor kommer att kunna fjärrstyras och med en allt större flexibilitet i produktionen ökar integrationen med både kunder och leverantörer. Detta ökar produktiviteten och effektiviserar energi- och resursförbrukning.

Industrin i norra Sverige behöver skapa en gemensam industriell agenda som stärker våra företags konkurrenskraft. IUC Norrbotten har en viktig roll som nätverksmotor och skapandet av ett industriutvecklingsnätverk med små- och medelstora företag (SMF), stora företag, kommuner, regionen och aktörerna som utvecklingspartners. Regionen behöver kraftsamla och öka samverkan för utveckling av nya metoder, produkter och tjänster.

IUC Norrbotten har också en viktig roll att koordinera, samordna och driva på arbetet med kommersialisering, smart produktion och den digitala utvecklingen för industriella SMF. Det är viktigt att IUC Norrbotten fortsätter att initiera strategiska och samordnade affärsdrivande satsningar som förflyttar regionens industri. Vi ska ta en operativ och tydlig position

i regionens innovationssystem. Vi ska uppfattas som effektiv och modern tillväxtmotor med ett jämställt och hållbart förhållningssätt. För att kunna förverkliga dessa ambitioner behöver IUC Norrbotten ett regionalt basuppdrag för att långsiktigt kunna utveckla industriella SMF som är förutsättningen för en konkurrenskraftig industri i norra Sverige. Styrelsens målsättning är att få ett beslut kring basuppdraget under våren 2017.

Anders Wäppling, Styrelseordförande



”LÅT OSS MÖTA FRAMTIDEN MED ÖPPNA ÖGON OCH ÖRON!”

– *I en allt större omvärld måste vi ha både större ögon och större öron! Åsa Tjärnberg, nytilträdd vd (fr o m februari 2017) på IUC Norrbotten, menar att industrin i norra Sverige måste följa med i global utveckling och trender på ett ännu mer aktivt sätt än tidigare.*

– *Våra företag behöver göra nya affärer på nya marknader. Här är IUC en viktig resurs som kan bidra med kunskap och nätverk.*

Vi har en stor och stabil basindustri i vår region och Åsa menar att det ger både för- och nackdelar för de små och medelstora företagen.

– Det är lätt att invaggas i en falsk trygghet och bara tuffa på. Vi vet ju att konjunkturen går upp och ner så vi kan inte lita på att basindustrin alltid kommer att investera på samma sätt. Samtidigt ökar hela tiden konkurrensen från utländska leverantörer. Det här är en viktig insikt som vi på IUC hjälper till att skapa. De företag vi träffar tycker det är värdefullt att någon som kommer utifrån ser på företaget och erbjuder stöd och hjälp. Vi vet att det i regionen finns mängder av smarta produkter och tjänster som kanske bara levererats till en specifik kund, men som har stor potential på världsmarknaden.

Många utmaningar väntar

Några av utmaningarna för företagen i Norrbotten och Västerbotten enligt Åsa:

- *Tillgången på kompetens.* Kanske den största utmaningen av alla. Det krävs att olika aktörer samverkar för att hitta effektiva lösningar.
- *Integration.* Att ta hand om nyanlända och deras kompetens som en resurs.
- *Digitaliseringen.* Att ta fram affärsmodeller för små och större företag som bygger på IT och ny teknik. Vi kan inte låta omvärlden springa ifrån oss!
- *Förmågan att göra nya affärer på nya marknader.* Kan vara svårt för mindre företag. Här behövs kunskap och stöd och ibland också gå samman i kluster och nätverk.
- *Att ta ledartröjan inom ny teknik* inom flera olika områden.

- *Att utveckla dialogen* mellan basindustrin och de små och medelstora företagen. Genom ökad samverkan kan underleverantörerna utvecklas så att de möter behoven hos de stora basindustrierna. Nu och i framtiden.

Branschglidning

– Traditionellt har vi på IUC varit väldigt teknikorienterade. Nu arbetar vi med företagets affär i fokus. Alla våra insatser utgår från ambitionen att göra nya och bättre affärer. Samtidigt märker vi hur branscherna glider in i varandra. Kultur, IT, hantverk, besöksnäring och annat blir på olika sätt delar av de traditionella tillverkande branscherna. Det här är också något vi måste förhålla oss till. Internt står IUC Norrbotten också inför utmaningar. Det handlar bland annat om finansieringen av den egna verksamheten.

Nyemission hägrar

– Vi måste under 2017 skapa en grundfinansiering med hjälp av företag, regionen och kommuner. Vi behöver en ekonomisk bas att stå på för att kunna jobba långsiktigt. Vi kommer bland annat att genomföra en nyemission under året och vi räknar med att utöka antalet medlemsföretag från i dagsläget 107 ägare till förhoppningsvis 150 vid årets slut. Projektsatsningar kommer även i framtiden att vara en viktig del av IUC:s verksamhet. Dock behöver vi en stabilare grund att stå på för att kunna vara en stark tillväxtmotor även fortsättningsvis.

... och implementering av värdegrund

Medarbetarna har under året tagit fram en värdegrund som ska genomsyra IUC:s verksamhet och alla satsningar.

– Vi har fem värdeord som kuggar i varandra. Navet är ”affärsdrivande” (vi stöttar små och medelstora företag att ta steg för ännu bättre affärer) och övriga kuggar är ”inspiratör” (att bevaka omvärlden och ge nya perspektiv), ”katalysator” (att ha företagets förtroende och få saker att hända), ”visionär” (att alltid lyfta blicken) och ”inkluderande” (att arbeta målmedvetet för ökad jämställdhet och mångfald inom industrin).

Guldkorn som skapar framtid

– Att jobba på IUC är inspirerande och roligt, särskilt i mötet med företagen. Att hitta guldkorn som går att

utveckla är det som driver oss. Min ambition är att ytterligare förstärka IUC så vi kan agera som en modern tillväxtmotor!

Fotnot: Under 2016 utvidgades IUC Norrbottens verksamhetsområde till att även omfatta Skellefteå kommun och norra Västerbotten.





KOMMENTAR FRÅN IUC

”TmU är ett projekt som vi är mitt uppe i och många företag har precis kommit igång med arbetet. Det övergripande målet är att underleverantörer till basindustrin ska bli ännu mer konkurrenskraftiga och förbättra sina förutsättningar i både Sverige och internationellt. Genom att även representanter för basindustrin deltar aktivt i projektet skapas goda förutsättningar för en bra dialog mellan kunder och leverantörer.”

OM OPTIMATION AB

Optimation är ett konsultföretag med fokus på processindustrins behov av kvalificerade tjänster och lösningar inom reglerteknik via simulering inom avancerad mät- och reglerteknik, simulering, processnära IT och utbildning. Målet är att leverera optimerade lösningar inom processtyrning.

SNABBA RESULTAT FÖR LEVERANTÖR TILL BASINDUSTRIN

Hur ska vi göra en förflyttning av vårt företag från att vara en partner som ägnas sig åt att ”lappa och laga” till att bli mer proaktiv? Piteföretaget Optimation AB i Piteå levererar sina tjänster inom reglerteknik till processindustrin och är ett av företagen som ingår i det relativt nystartade projektet TmU (Tillväxtnmotor för underleverantörer till basindustrin).

Optimation AB har insett betydelsen av att vara en mer utvecklande partner till sina kunder i stället för att vara den man ringer när något inte fungerar. Redan sex månader

in i projekttiden ser vd Tomas Eriksson goda resultat.

– Vi har fått mentorstöd som varit mycket värdefullt. Vi har fått hjälp med att tänka om och tänka nytt, till exempel när det gäller hur vi säljer vårt kunnande och hela vår affärsmodell. Om vi bara kunde anställa mer kompetens så skulle vi kunna skapa förutsättningar för en ännu bättre utveckling.

Optimation har haft kontakt med IUC i några år.

– Det började med att jag gick en utbildning i förhandlingsteknik som anordnats av IUC lokalt, säger Tomas. Eftersom deltagarna

var från företag i närheten av oss gav kursen också ett bra lokalt nätverk.

När det sedan var dags att starta projektet TmU blev Tomas Eriksson kontaktad av IUC:s Johan Vikström och Mikael Gunnari.

– Resultatet blev så småningom att jag gick med i TmU-projektets styrgrupp. Det har gett både mig personligen och företaget mycket eftersom jag har fått lära känna flera av våra kunder, som också sitter i styrgruppen, på ett bra sätt. Det hade jag inte räknat med, men kan vara utvecklande för vårt fortsatta arbete.



Optimation siktar på att bli en ännu bättre leverantör till sina kunder inom basindustrin.

A man with short brown hair, a light beard, and black-rimmed glasses is smiling at the camera. He is wearing a red V-neck sweater over a red and white checkered collared shirt. He is sitting at a wooden desk. In the background, there is a whiteboard with some faint diagrams and text. The lighting is bright and even.

*”Vi har fått hjälp
med att tänka om
och tänka nytt”*

Tomas Eriksson, Optimization



STRUKTUR ERSÄTTER TREVANDE FÖRSÖK

”Nu försöker vi göra rätt från början på exportmarknaderna”

– Vi tycker att vi har ett bra grepp om marknaderna i Sverige, Norge och Finland. Men när det gäller andra länder har vi mest trevat oss fram och det har inte riktigt tagit sig...

Håkan Jakobsson, vd på Jaxal AB i Övertorneå, analyserar deras tidigare försök att satsa på ökad export. Tillsammans med IUC och Business Sweden inom projektet Pegin XL, ska det nu bli ändring på det.
– Vi har gått igenom allt från grunden. Vi har gjort marknadsundersökningar, sett över vårt säljmaterial, undersökt vägar att arbeta med försäljning och gjort noggranna

kalkyler över kostnaderna, säger han. För oss handlar det om att nu försöka göra rätt från början.

Kulturskillnader

Även kulturskillnader påverkar. I andra europeiska länder är det inte lika vanligt att använda sig av släpvagnskåpor för att täcka lasten.

– Vi vet dock att det finns en marknad för vår lösning som innebär att den är lättare än en kåpa i metall, vilket gör att man kan lasta mer på släpvagnen. Vi behöver nå både slutkonsumenter och återförsäljare med detta tillsammans med våra övriga säljargument. En fördel är att fordonsbestäm-

melserna är detsamma i hela EU.

Etablering i Europa

Jaxal har nu kommit en bra bit på väg och håller precis på att etablera sig med säljare i två länder i norra Mellaneuropa.

– Nu ska vi bearbeta potentiella kunder samt se till att vi får rätt kontakter och människor som arbetar på våra exportmarknader. Det känns riktigt tryggt eftersom vi tycker att vi har en bra plan och vi har inte särskilt bråttom. Nu tar vi första steget och utvärderar det i steg två. Sedan får vi se vart det leder. Vi hoppas förstås att vi ska expandera och kunna utöka från två till tre skift i vår fabrik!



”Vår specialitet är att göra riktigt stora plastprodukter”

Håkan Jakobsson, Jaxal AB

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Jaxal är ett företag som är mycket väl rustat för att ”gå ut i världen” och nå nya marknader. Det finns både kompetens, vilja hos ägarna, struktur, produktionskapacitet och kapital. Dessutom har de intressant produkt. Utmaningen är nu främst att förstå hur deras produkter ska marknadsföras och säljas/distribueras i andra länder.”

OM JAXAL AB

Jaxal AB är den största enskilda tillverkaren av släpvagnskåpor i Europa. Med hjälp av Europas största vakuumpress formas plastkåpor som monteras på släpvagnar. Släpvagnskåporna levereras i Sverige, Norge och Finland och till övriga Europa. Företaget som omsätter ca 60 milj kr tillverkar även en del andra stora produkter i plast, t ex badtunnor.

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Spinab har genomfört en härlig resa, en riktigt dramatisk förflyttning av både själva företaget och de anställda. En spännande produkt som ligger i tiden och med hjälp av proaktiv försäljning finns stora möjligheter att lyckas både nationellt och internationellt.”

”EXPORT KRÄVER MYCKET MER ÄN EN BRA PRODUKT”

– För oss som ett mindre, och relativt ny-startat företag, har det varit värdefullt att inse att det inte bara handlar om att kunna erbjuda en bra produkt. Det handlar också om service, känsla, funktion och kundbemötande.

Ulf Isaksson är vd på Spinab i Öjebyn, Piteå. Han beskriver sig själv som en person som gillar att dra igång saker och för snart tre år var han med och startade Spinab som sedan dess har hunnit flytta från Luleå och växa till 15 anställda och en omsättning på 20 milj kr.

– Startskottet till att vi engagerade oss i projektet Pegin XL var att vi blev kontakta- de av Håkan Karlsson på IUC som jag haft

kontakt med tidigare. Målet med projektet är att utveckla oss som företag och undersöka möjligheterna till export av våra produkter.

Viktiga frågor att ställa

Under processen har det ställts många frågor. Hur lyckas man hålla ett bra fokus på sina kunder? Hur når vi dem? Vad är viktigast att tänka på? Hur presenterar vi vårt koncept så att fördelarna framgår på ett tydligt sätt? Hur gör man ett bra första intryck i mötet med kunden?

Export till Stockholm

– Att hitta nya kunder är förstås också prioriterat. Export för oss innebär även att nå marknader i Sverige utanför regionen, till

exempel i Stockholm, men vi ser även möjligheter i till exempel Norge och Finland. Här har vi hjälp av den arbetsprocess som vi lärt oss via IUC. Den ger oss grundkunskaper och ett sätt att skapa ordning och reda. Viktigt är också att vi stannar upp och tittar på oss själva på ett nytt sätt. Jag tycker också att det är värdefullt att vi under projektets gång har lärt känna personer på andra företag och utveckla ett bra nätverk.

– Jag gillar att starta företag och se dem ta fart, säger Ulf. Inom ett par år räknar jag med att Spinab har fördubblat sin verksamhet och antalet anställda. Vi har startat i en tid av byggboom och som det ser ut kommer den att fortsätta minst tio år till.

OM SPINAB

Företaget levererar fönster- och dörrpartier av stål och rostfritt stål till framför allt offentliga beställare, lägenhetskomplex och affärer/köpcentra. Produkterna är utvecklade med särskilt fokus på slitstyrka samt säkerhet mot inbrott, skottsäkerhet och vid brand. Målet är att erbjuda en extra trygg miljö utan galler som samtidigt är arkitektoniskt vackert och som uppfyller dagens krav på ljus och luftighet. Bland annat har man skyltfönstermoduler som inte går att ta sig igenom vid s k smash-and-grab-inbrott. Spinabs produkter levereras som komponenter för montage av kunden själv.

”Att lära känna nya personer och utveckla vårt nätverk är värdefullt när vi vill hitta nya marknader”

Ulf Isaksson, Spinab





Att erbjuda en bra produkt är naturligtvis en grundförutsättning för att lyckas med att nå ut på nya marknader, men det krävs så mycket mer. Spinab har gjort en djupare analys av vilka verktyg som de behöver.

*Spinab i Öjebyn
laddar för export
av sina fönster- och
dörrpartier av stål
och rostfritt stål.*





OM LINDBÄCKS BYGG

Lindbäcks Bygg är Sveriges ledande aktör inom industriellt byggande av flerbostadshus. De bygger bostäder inomhus på fabrik som monteras snabbt och säkert direkt på plats. Företaget är familjeägt i fjärde generationen och har huvudkontor och fabrik i Piteå samt kontor i Stockholm.



”Det inkluderande tankesättet har också påverkat bygget av den nya fabriken.”

MÅNGFALD EN ÖVERLEVNADSFRÅGA FÖR BYGGBRANSCHEN

Hälften kvinnor. Det var målet när Lindbäcks Bygg skulle börja rekrytera medarbetare till sin nya fabrik på Harabolmen i Piteå. Nu går rekryteringsprocessen mot slut och hur har det gått?

– Vi har inte nått ända fram, men av ca 150 personer är 24 procent kvinnor, säger vd Stefan Lindbäck. Det är en klar förbättring jämfört med hur vi har sett ut hittills då bara sju procent av våra anställda var kvinnor.

Stefan är självkritisk och menar att byggbranschen haft ett inskränkt förhållningssätt när det gäller jämställdhet.

– Vi tycker att det är viktigt ur flera aspekter att förändra detta. Vi tror på att mångfald är bra för hela verksamheten och det är också viktigt att vi får en större rekryteringsbas, alltså genom att även kvinnor lockas att söka

jobb hos oss. Sedan måste vi se till att vi har ett inkluderande sätt i hela verksamheten så att kvinnorna också blir kvar som anställda under lång tid.

Nyanlända svenskar

– Mångfald handlar inte bara om kvinnor utan omfattar även till exempel nyanlända svenskar. Vi har anställt några av dem och det fungerar perfekt. Jag tycker att de i mångt och mycket är förebilder för oss infödda svenskar.

Eftersom Stefan Lindbäck varit ledamot i IUC:s styrelse i över tio år var det naturligt att haka på projektet MångVäx i den här processen.

En fråga om formulering

– IUC har stått för inspiration i arbetet och hjälpt oss med hur vi ska formulera oss i till

exempel rekryteringsannonser samt i policies och annat skrivet material. Vi vill ändra på den lite grabbiga branschjargongen, något som även många män tycker är positivt. Det inkluderande tankesättet har också påverkat bygget av den nya fabriken. Förutom det självklara i att till exempel se till att det finns omklädningsrum och arbetskläder för båda könen så har man också tänkt till så att tunga lyft undviks genomgående genom att installera t ex lyftanordningar.

Inte bara ett projekt

– Men mycket handlar om värderingar och principer och att vi lyckas få alla medarbetare att tänka i nya banor. Nu handlar det för oss att bevisa att det vi säger och lovar inte är tomt prat utan att det verkligen stämmer. För oss är mångfald inte ett projekt utan ett sätt att leva vidare.

KOMMENTAR FRÅN IUC

"Lindbäcks Bygg har ett tydligt mål med sitt engagemang i MångVäx – att förändra sin rekryteringsprocess så att den blir mer inkluderande i samband med att de anställer nya medarbetare i sin nya fabrik. De har jobbat mycket professionellt på egen hand och vårt bidrag har varit att finnas med som stöd i processen."



MALIN LINDBERG

"Tack vare MångVäx har små och medelstora industriföretag kunnat arbeta med jämställdhet på ett kunskapsbaserat sätt. Det är avgörande för att skapa attraktiva arbetsplatser för en mångfald av människor som en viktig del för framtida regional tillväxt, säger Malin Lindberg, forskare vid Luleå tekniska universitet."



För att lyckas med ökad mångfald krävs det att man arbetar med värderingar och principer.

KOMMENTAR FRÅN IUC

”Projektet Teknikcollege Norrbotten är ett viktigt led i det långsiktiga arbetet att säkerställa att industrin har tillgång till kompetens. Det är viktigt att verkligen visa upp hur det ser ut på arbetsplatserna och att bevisa att både arbetsmiljö, maskiner, och hjälpmedel befinner sig på en helt annan nivå än när föräldragenerationen växte upp.

Under projektet har även satsningen på det fjärde året på Teknikprogrammet blivit verklighet under 2016. Fyraårig teknisk linje som försvann i början av 90-talet har varit saknat av branschen. Stödet från samverkansföretagen för denna satsning har därför varit stort.

Antalet sökande till TE4 har också varit bra, trots att inriktningen var helt ny i Norrbotten. Ungdomar som fullgjort teknikprogrammet och är max 22 år gamla kan söka utbildningen som innebär att de kan titulera sig gymnasieingenjörer.

I Luleå finns inriktningen mot Samhällsbygg. Boden har Design- och produktutveckling. Kalix och Piteå erbjuder båda inriktningen mot Produktionsteknik.”

OM SVALSON AB

Svalson AB tillverkar och levererar eldrivna skjutluckor till Sverige och övriga Norden, Europa, Australien, Japan och Nordamerika. Ett annat produktområde är den höj- och sänkbara inglasningen som har flera användningsområden, t ex som räcke/inglasning/vindskydd till restauranger, kaféer, balkonger och altaner. Produkterna tillverkas i glas med ramar av aluminium eller stål. Företaget har funnits sedan 1980-talet.

GÖR STEGET KORT FRÅN SKOLA TILL ARBETSPLATS

”Oj, vilka fina lokaler och maskiner. Så rent och tyst det är. Och vilka snygga arbetskläder!”. Maud Spencer på Svalson AB i Öjebyn berättar om reaktionerna från högstadieelever när de kommer på studiebesök i deras fabrik.

– För oss är det viktigt att visa upp hur det ser ut i verkligheten och inspirera både tjejer och killar att söka industriteknikprogrammet på gymnasiet, säger hon.

Projektet Teknikcollege som drivs av IUC stöttar detta arbete som syftar till att öka intresset för gymnasieskolan teknik- och industrirelaterade program. Att locka fler flickor till utbildningarna har också varit ett mål i projektet.

Jobb utan teoretisk vidareutbildning

– Tyvärr är det många som tror att en teoretisk vidareutbildning efter gymnasiet är helt

nödvändig i dagsläget. Så är det inte alls, menar Maud. Inom industrin finns många spännande jobb som både är utmanande och välbetalda. Sedan är det ju fullt möjligt att studera vidare sig i ett senare skede om man vill göra det.

Svalson har under en längre tid engagerat sig mycket för att inspirera ungdomarna till jobb. De bjuder in högstadieelever på besök, de har kontakt med studievägledare och de tar emot praktikanter från gymnasiet som arbetar några dagar i veckan under ett halvår.

Flera har anställts

– Många av praktikanterna har fått jobb hos oss som sommarvikarier eller som fast anställda. Positivt är också att vi har lyckats locka tjejer, idag har vi sex stycken anställda i produktionen som började som praktikanter. Det känns jättebra att vi har så många, vi

har på något sätt uppnått en kritisk massa. De är nu en grupp att räkna med på ett annat sätt än om man bara har någon eller några kvinnor på arbetsplatsen. Inom industrin är det annars ett stort sug efter kvinnor så de har alla chanser att hitta spännande jobb! Vi ska dock inte glömma att det finns jättemånga duktiga killar också.

Varför inte en dokusåpa?

Maud Spencer tycker att samarbetet med både övriga företag och skolan i Piteå fungerar bra och att man kommit långt. Bland annat är intresset att söka till det industri-tekniska gymnasieprogrammet större i Piteå än på många andra ställen i Sverige.

– Men det behövs ändå att vi kommer ut mer och marknadsför oss som spännande arbetsplatser. Min dröm skulle vara någon slags dokusåpa där man visar upp hur det går till på en industri som vår!



”Maud Spencer, vd på Svalson i Öjebyn är mycket engagerad i arbetet att nå ut till ungdomar för att inspirera dem för arbete inom industrin. – Vi måste marknadsföra oss som de attraktiva arbetsplatser vi är.”



Industri miljön är ofta betydligt bättre än vad både ungdomar och äldre tror.



”Teknikcollege Norrbotten, och nu senast satsningen på det fjärde året på Teknikprogrammet är ett bra sätt att skapa ett alternativ för de elever som snabbt vill komma ut på arbetsmarknaden. Tack vare påbyggnadsåret får de kunskaper som gör att de får kompetenser som arbetsgivarna frågar efter. Det är viktigt för hela regionen att vi lyckas lotsa unga människor till industrin.”

Yvonne Stålnacke, kommunstyrelsens ordförande i Luleå kommun



KOMMENTAR FRÅN IUC

”En viktig del i projektet är jämställdhetsperspektivet med målet att nå en jämnare könsfördelning inom små- och medelstora industriföretag. Vi jobbar till exempel med en särskild checklista vid upphandling av kurserna och vi kommer också att erbjuda utbildningar och seminarier i jämställdhet.

Genom att utbilda befintliga medarbetare kan dessa individer lyftas vidare i organisationen. Därmed skapas möjligheter för ny kompetens att komma in underifrån, vilket är ett av delmålen i projektet. När konkurrensen om arbetskraften ökar är det viktigt att företagen arbetar strategiskt och långsiktigt för att klara kompetensförsörjningen. Här kan projekt Kompetenslyft Industri bidra för att göra skillnad.”

OM MIRROR

Mirror är ett IT-företag grundat 1991 som erbjuder tjänster inom webb, system och teknik. Bokningssystem, rapportverktyg, responsiva webbplatser och produkt-hanteringssystem är exempel på uppdrag som utförs till kunder i hela Sverige.

PERFEKT MED KOMPETENSUTVECKLING PÅ HEMMAPLAN

– Förr kanske det kändes lite exklusivt att få åka till Stockholm och gå en kurs. Så är det inte nu, särskilt inte för medarbetare som värdesätter sin fritid, till exempel småbarns-öräldrar som delar på jobbet hemma. IUC:s lokala utbildningar är därför fantastiskt bra!

Jörgen Nilsson på Mirror i Kalix formligen öser beröm över den typ av utbildning som gjorts möjlig genom projektet Kompetenslyft Industri. Hittills har flera medarbetare på Mirror har deltagit i kurser inom bland annat projektledning och avtalsskrivande. Själv deltar han nu i en ledningsutbildning tillsammans med hela Mirrors ledningsgrupp.

– Det hade varit omöjligt att få ihop våra kalendrar och genomföra en sådan utbildning om vi inte kunnat göra den på hemmaplan, säger han.

Så här fungerar det:

IUC erbjuder företagen olika kompetensutvecklande kurser.

- Företagen anmäler deltagare. Om många från samma ort anmäler sig ordnas kursen där eller så nära som möjligt.
- Utbildningarna är delvis subventionerade, men den stora vinsten för företagen är att de kan genomföras utan kostsamma resor och merkostnader som hotellövernattningar.
- IUC skräddarsyr innehållet utifrån de små och medelstora företagens behov. De engagerar sedan lämpliga kursledare och föreläsare.

– Nivån på kurserna har varit väldigt bra och jag tycker också att det är bra att det handlar

om upplevelsebaserat lärande med många praktiska övningar och diskussioner, säger Therese Johansson. Hon som arbetar som projektledare på Mirror och har gått kurs i agil projektledning och i avtalsskrivande rätt.

Chans till nätverkande

Både Therese och Jörgen är också positiva till chansen att få träffa kurskamrater från andra företag och skapa nätverk, ibland även med företag i andra branscher på orten som man annars inte haft någon kontakt med.

– Det är mycket intressant att ta del av övriga deltagares erfarenheter och inse att det finns otroligt många typer av projekt

som kan använda sig av samma grundmetod, tycker Therese.

Mot löpande verksamhet?

Mirrors medarbetare siktar nu in sig på en kommande kurs i projektmedarbetarskap.

– Ja, jag är så positiv att jag nästan låter köpt... skrattar Jörgen. Men jag tycker verkligen att det här är ett perfekt sätt att utveckla kompetensen. Jag hoppas verkligen att det inte tar slut när projektet avslutas utan att det kan bli en löpande verksamhet!

– Jag har tittat på kursplanen och det verkar vara en bra mix av kurser även framöver, säger Therese.



Bra att kunna kombinera ökade kunskaper med ett större lokalt nätverk, tycker Jörgen Nilsson på Mirror i Kalix.

FINANSIERING SOM EN DEL I ETT "IUC-PAKET"

Alla företag som planerar för utveckling och expansion behöver pengar, inte alltid finns de pengarna i den egna kassakistan. Hos IUC finns hjälp att få när det gäller att finna riskvilligt kapital. Men det är inte allt.

– Ofta kombineras vår hjälp att hitta kapital med rådgivning och andra insatser, säger Wigert Engström på IUC.

Wigert berättar som exempel om företaget Nordic Wear Parts i Öjebyn. Företaget ägs av Nicklas Jadinge och Niclas Granström som utvecklat ett slags kedjehjul. Det är en fiffig lösning med utbytbara "kuggar" som gör att underhållet går snabbt och sparar pengar för kunden. Lösningen är också patenterat i Sverige och patentsökt i EU.

– Vi har hjälpt dem med våra nätverkskontakter och med att få

finansiering för att kunna anställa en person ett halvår. Vi har också kommit med råd under hela processen.

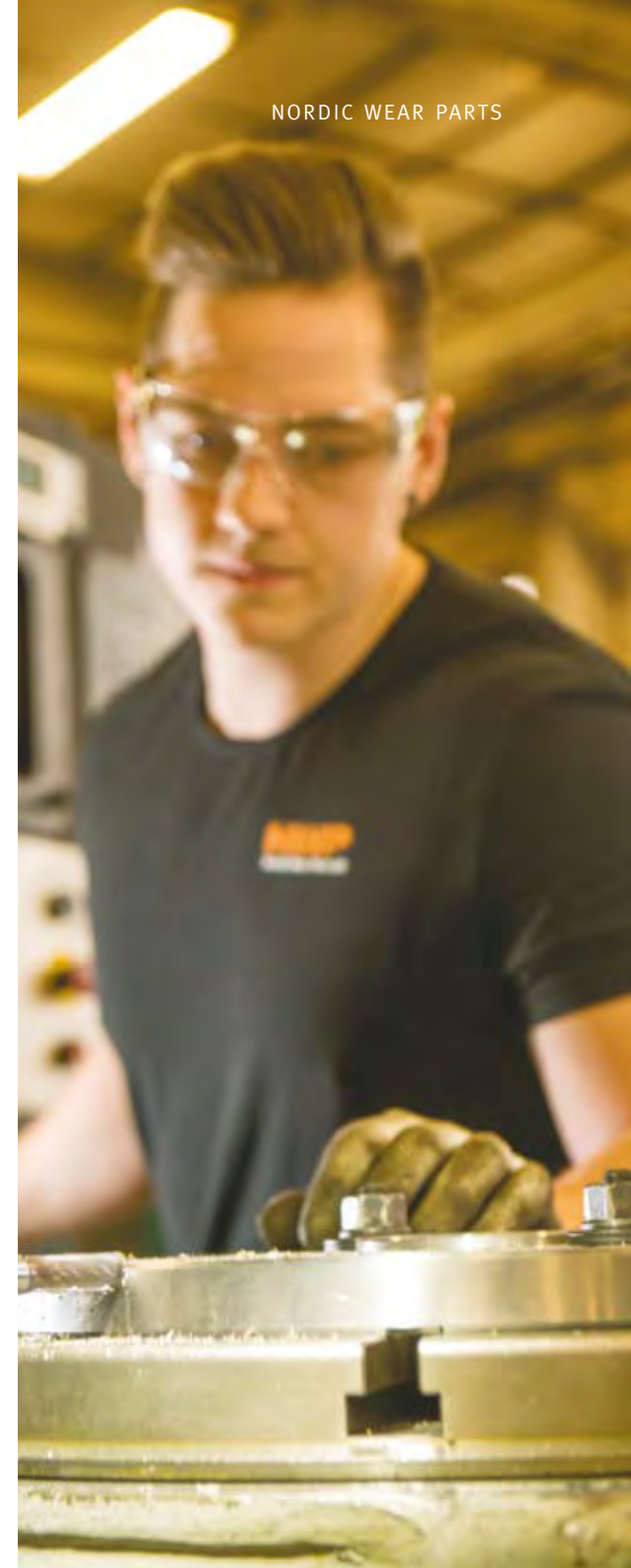
Stor efterfrågan på kapital

Efterfrågan på kapital är mycket stor och IUC svarar nästan dagligen på frågor från företag som behöver allt från 100 000 kr till flera miljoner. Eftersom IUC inte heller 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.



Nordic Wear Parts i Öjebyn har fått både hjälp med finansiering och rådgivning under utvecklingen av sitt kedjehjul.



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE 2016

Industriellt Utvecklingscentrum Norrbotten AB (IUC Norrbotten) är ett regionalt utvecklingsbolag som stöttar utvecklingen i små och medelstora industriella företag (SMF) i norra Sverige. Företaget ingår i IUC-nätverket som omfattar 15 IUC-bolag över hela landet. IUC Norrbotten är delägare i IUC Sverige AB sedan 2005, samt Startkapital i Norr AB sedan 15 mars 2013. Efter att IUC Västerbotten AB verksamhet har lagts i vila 2016, har IUC Norrbotten ingått samarbete för att utveckla industrin i Skellefteåregionen, samt driva och koordinera IUC:s satsningar i Västerbotten.

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 satsningsområden. Arbetet med att stärka IUC:s roll i det regionala innovationssystemet har fortsatt under året där arbetet med att erhålla ett regionalt utvecklingsuppdrag och bildandet av ett regionalt industrinätverk har initierats.

IUC Norrbotten förflyttar företag och individer genom att tillföra affärsdrivande insatser 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. IUC Norrbottens arbetsmetodik bygger på behovsinventering, skapa insikt om tillväxtpotentialer hos företagen, analys och utformning av handlingsplaner, samt genomförande av dessa planer.

För att stärka affärs-, teknik- och leverantörsamverkan mellan de industriella SMF arbetar IUC Norrbotten affärs- och branschkluster för att öka 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 rekryteringsåtgärder 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 för 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, TVV, Almi, RISE, Business Sweden, m.fl.

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 annat kommuner och fackförbund. Under 2016 beslutade årsstämman att initiera och genomföra en nyemission riktad till SMF och kommuner i Norrbotten – allt för att säkra breddat ägande.

UTVECKLINGEN UNDER ÅR 2016

Under 2016 har omsättningen ökat med 18 % till 15 Mkr, inklusive dotterbolagen, som följd av ökade projektåtaganden och uppdrag.

Verksamheten i IUC Norrbotten är huvudsakligen projektfinansierad, vilket gör verksamheten sårbar. För att skapa en långsiktigt hållbar verksamhet som stöttar utvecklingen av regionens industriella företag måste IUC Norrbotten även erhålla ett regionalt utvecklingsuppdrag inom regionens innovationssystem som möjliggör att verksamheten bedrivs kontinuerligt.

Under 2016 har bolaget drivit ett handlingsprogram där målsättningen var att erhålla ett regionalt utvecklingsuppdrag, initiera bildandet av ett regionalt industrinätverk, samt initiera en nyemission. Allt i syfte att skapa en starkare bas för att utveckla industrin de kommande åren. Arbetsprocesser för att bilda ett industrinätverk och erhålla ett regionalt utvecklingsuppdrag har initierats under året. Arbetet för att tydliggöra och forma IUC Norrbottens identitet och värdegrund har genomförts under året, vilket resulterat i att vi stärkt vår roll som utvecklingsmotor för industriella SMF i norra Sverige.

Under året har IUC Norrbotten initierat ett närmare samarbete med fler kommuner i norra Sverige, där målsättningen är att i samverkan med kommunerna utveckla regionens industri- och teknikföretag. IUC har idag personal från Skellefteå i söder till Överkalix i norr – och där vi initierat arbetet med att etablera verksamhet i inlandet – bl.a. Malmfälten.

Ett utökad samarbete har skapats med basindustrin som resulterat i nya projektsatsningar i syfte att utveckla underleverantörsnätverk (projekt TmU). Samarbetsavtal har tecknats med Swerea Mefos. Samverkan med Business Sweden, Almi, Swerea Mefos och RISE har utvecklats ytterligare under året, där ett samarbetsavtal finns med Business Sweden (projekt Pegin XL). Under året har IUC Norrbotten inlett ett samarbete med LTU Business, i syfte att utveckla och etablera ett regionalt industrinätverk i norra Sverige.

Tillväxtmotor för underleverantörer till basindustrin – TmU

Under 2013-2015 genomförde IUC Norrbotten, tillsammans med LKAB, en projektsatsning för att utveckla leverantörer till basindustrin. Resultatet blev mycket lyckat och resulterade i en projektsatsning 2016: projekt Tillväxtmotor för underleverantörer till basindustrin (TmU) tillsammans med SCA, Smurfit Kappa, BillerudKorsnäs och LKAB, 12 kommuner samt ett tiotal SMF i regionen. IUC Norrbotten har genomfört kartläggning av behov och utmaningar hos basindustrierna och SMF, där utvecklingsinsatser för att utveckla leverantörer kommer att pågå fram till 2018. Projektet har skapat närmare samarbete med basindustrin.

Träindustri och utveckling av lågenergihus

Under 2015 avslutades utvecklingsprojekt (TräIN) som genomförts i samverkan med LTU, där en handlingsplan inom trä och industriellt byggande har utformats. Satsningen fick inte prioritet inom ramen för EU:s strukturfonder och har inte kunnat fullföljas. Under 2016 har IUC initierat en satsning på ett samarbetsnätverk för aktörer inom byggandet av lågenergihus – Lågan.

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 har under 2015 resulterat i en större projektsatsning (Pegin XL) fram till 2018, som ska resultera i en process som ska utgöra modell i hela Sverige samt stötta industriella tillväxtföretag i regionen att expandera på större marknader.

Kompetensförsörjning

IUC Norrbotten genomförde under 2015 ett flertal utbildningar riktade till befintligt anställda inom industri- och teknikföretagen i norra Sverige. IUC Norrbotten har under året startat 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 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 produktionsutvecklingsatsning i regionen. Under slutet av 2016 säkrades en förstudie (Industri 4.0) som skall utforma ett handlingsprogram för tillverkande företag i regionen.

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 privat riskkapitalbolag bl.a. Startkapital i Norr AB som etablerades 2011. För att möta upp behovet av privat riskkapital har ytterligare en fond bildats på likande sätt under 2015 (Expanderar i Norrbotten AB). Syftet med bildandet av de privata riskkapitalbolagen är bland annat att komplettera offentliga riskkapitalaktörer.

Sedan 2015 genomför IUC Norrbotten 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 och affärer.

Gränsöverskridande samarbeten

Under 2016 har IUC initierat och genomfört ett förstudieprojekt, inom området nya affärsmöjligheter kopplat till restavfall från större tillverkande industrier, i nära samarbete med industripartners i norra Finland och Norge. Förstudien har resulterat i förslag till genomförandeprojekt under 2017. Även ett samarbetsprojekt relaterat till nya affärsmodeller kopplat till process/IT området har beviljats och startat under 2016 och skall pågå till 2018. Båda projekten sker inom ramen för EU-programmet Interreg.

Information och kommunikation

Under 2016 har IUC sett över sin kommunikationsplan och kommunikationsstrategier. En översyn av IUC:s värdegrund och identitet har genomförts, vilket stärker IUC:s roll i regionens innovationssystem och vårt samarbete med industrin.

Jämställdhet och mångfald

IUC har genomfört 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. Ett flertal seminarier och arbetsträffar har genomförts under året. Styrelsen och organisationen har under senare år förändrats och blivit mer jämställda.

IUC Electropolis AB och Internet Bay

Arbetet med att likvidera dotterbolagen bolagen IUC Electropolis AB och Internet Bay AB har slutförts under 2016. Verksamheten i bolagen är därmed integrerade i IUC Norrbottens verksamhet.

INFÖR ÅR 2017 OCH FRAMTIDEN

Styrelsen har utarbetat en strategiplan med en målsättning att 2020 vara en av Sveriges bästa tillväxtmotorer för industriella SMF och där industrins positiva utveckling har ökat tillväxten i norra Sverige. IUC Norrbottens strategiska mål är att erbjuda affärsdrivande insatser som förflyttar regionens industri, inta en operativ och tydlig position i regionens innovationssystem, etablera och driva ett starkt industrinätverk i norra Sverige samt genom strategisk kompetens inom industriell utveckling uppfattas som en effektiv och modern tillväxtmotor med ett jämställt och hållbart förhållningssätt.

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-uppkaraktär. Vår oberoende ställning ska vidmakthållas.

Det övergripande målet är att under året säkra ett basuppdrag inom ramen för regionens innovationssystem och etablera ett regionalt industrinätverk. För att erhålla ett breddat ägande sker under året en nyemission riktad till SMF, större företag och kommuner i regionen. Det är viktigt att industrin och kommunerna är med och tar ansvar för att utforma en industriell

agenda för norra Sverige, som förankras och genomförs i samverkan med alla parter i det regionala innovationssystemet. IUC Norrbotten kommer att vara nätverksmotor för att säkra det regionala industrinätverket i regionen.

IUC avser att ta ansvar för att initiera och säkra genomförande av utvecklingsinsatser som möter industrins behov och utmaningar under det kommande åren. IUC kommer att arbeta för att detta genomförs i samarbete med parter i vårt innovationssystem (universitet, institut, offentliga aktörer samt övriga parter), allt i syfte att öka effektiviteten i regionens innovations-

system och skapa tillväxt hos regionen 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 satsningar ökad tillväxt och konkurrenskraft hos regionens industriföretag.

Regionens näringsliv står inför flera utmaningar de närmaste åren, där IUC 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 kompetensförsörjning är strategiska områden för att möta behovet av ny kompetens och stora pensionsavgångar. Satsningar på att få ut ungdomar till regionens industriföretag är viktigt.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Belopp i Tkr	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Intäkter	15 033,0	12 731,0	17 463,0	10 905,0	14 528,0
Balansomslutning/tkr	6 411,0	5 017,0	8 864,0	7 111,0	7 763,0
Avkastning på eget kapital %	-24,2	-61,8	31,9	1,8	-1,5
Soliditet %	16,9	26,8	24,8	23,0	21,0

Hänvisning till not 17.

EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Uppskrivningsfond	Reservfond
Bundet eget kapital			
Ingående balans	615 000	-	615 000
Vid årets utgång	615 000	-	615 000
Fritt eget kapital	Överkursfond	Fond för verkligt värde	Resultat inkl årets resultat
Ingående balans	-	-	113 328
Årets resultat			-261 853
Vid årets utgång	-	-	-148 525

Förslag till disposition av företagets resultat

Styrelsen föreslår att ansamlad förlust, kronor -148 525, disponeras enligt följande:

	Belopp i kr
Balanseras i ny räkning	-148 525
Summa	-148 525

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

RESULTATRÄKNING

<i>Belopp i kr</i>	<i>Not</i>	<i>2016-01-01- 2016-12-31</i>	<i>2015-01-01- 2015-12-31</i>
Nettoomsättning		1 951 186	5 616 220
Övriga rörelseintäkter	2	13 082 234	7 114 522
		15 033 420	12 730 742
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Övriga externa kostnader	3	-11 363 321	-9 907 391
Personalkostnader	4	-4 104 973	-3 646 515
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar		-12 168	-20 086
Rörelseresultat		-447 042	-843 250
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Resultat från andelar i koncernföretag	5	247 382	-
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	6	-18 000	-
Ränteintäkter och liknande resultatposter		1 820	12 868
Räntekostnader och liknande resultatposter		-44 649	-35 074
Resultat efter finansiella poster		260 489	-865 456
Bokslutsdispositioner	7	-	69 652
Resultat före skatt		-260 489	-795 804
Skatt på årets resultat	8	-1 364	-
Årets resultat		-261 853	-795 804

BALANSRÄKNING

<i>Belopp i kr</i>	<i>Not</i>	<i>2016-12-31</i>	<i>2015-12-31</i>
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	9	17 812	31 970
		17 812	31 970
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	10	-	76 350
Andra långfristiga värdepappersinnehav	11	83 689	101 688
Andra långfristiga fordringar	12	9 721	26 388
		93 410	204 426
Summa anläggningstillgångar		111 222	236 396
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		176 460	294 161
Aktuell skattefordran		171 600	121 417
Övriga fordringar		4 944 655	1 834 766
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		888 464	1 998 640
		6 181 179	4 248 984
<i>Kassa och bank</i>		118 165	531 598
Summa omsättningstillgångar		6 299 344	4 780 582
SUMMA TILLGÅNGAR		6 410 566	5 016 978

BALANSRÄKNING

<i>Belopp i kr</i>	<i>Not</i>	<i>2016-12-31</i>	<i>2015-12-31</i>
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		615 000	615 000
Reservfond		615 000	615 000
		1 230 000	1 230 000
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst		113 328	909 132
Årets resultat		-261 853	-795 804
		-148 525	113 328
Summa eget kapital		1 081 475	1 343 328
<i>Obeskattade reserver</i>			
Ackumulerade överavskrivningar	13	-	1 990
		-	1 990
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga skulder till kreditinstitut		94 024	-
		94 024	-
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		1 499 156	1 081 878
Skulder till koncernföretag		-	140 000
Övriga kortfristiga skulder		122 699	53 279
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	14	3 613 212	2 396 503
		5 235 067	3 671 660
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		6 410 566	5 016 978

NOTER

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Belopp i kr om inget annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 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.

För vissa av de materiella anläggningstillgångarna har skillnaden i förbrukningen av betydande komponenter bedömts vara väsentlig. Dessa tillgångar har därför delats upp i komponenter vilka skrivs av separat.

Avskrivningar

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, verktyg och installationer	5

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.

Utländsk valuta

Poster i utländsk valuta. Monetära poster i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFAR 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 nettoför-

säljningsvärdet 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 anskaffningsvärde 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 korregerar 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, redovisas endast som en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att antingen

- a) avsluta en anställning 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 samt när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt, samt när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Ränta redovisas som intäkt enligt effektivräntemetoden. Royalty periodiseras i enlighet med överenskommelsens ekonomiska innebörd. Utdelning redovisas när ägarens rätt att erhålla betalningen har säkerställts. Eftersom moderföretaget innehar mer än hälften av rösterna för samtliga andelar i dotterföretaget redovisas utdelning när rätten att få utdelning bedöms som säker och kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

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

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
Projektmedel, Teknik College Norrbotten, pr 63	767 567	764 487
Projektmedel PEGIN XL, pr 80	3 452 322	1 641 448
Projektmedel MångVäx, pr 86	768 012	600 000
Projektmedel TMU, pr 89	6 122 609	400 000
Projektmedel OMIN, via Stiftelsen Adopticum, pr 84	408 969	-
Projektmedel APL, Skolverket, pr 93	447 370	-
Projektmedel Kompetenslyft Industri, pr 91	803 847	-
Projektmedel Arctic Lean – förstudie, pr 94	181 291	-
Projektmedel Kompetensbarometern, pr 90	28	-
Projektmedel IBM, pr 95	36 087	-
Projektmedel MångVäx f-studie NLL, pr 75	-28 868	-
Projektmedel TMU 1211-1504, pr 62	-	453 052
Projektmedel Längmanska Menstorstöd, pr 65	-	105 250
Projektmedel NICT, pr 70	-	404 988
Projektmedel Testbädd, pr 68	-	460 456
Projektmedel Trä In, pr 1:6	-	39 697
Projektmedel MEST, pr 71	-	-22 751
Projektmedel TMU Etablering, pr 81	-	1 299 995
Royalty	123 000	967 900
Övrigt	-	-
Summa	13 082 234	7 114 522

NOT 3 OPERATIONELL LEASING – LEASETAGARE

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal:</i>		
Inom ett år	473 000	463 000
Mellan ett och fem år	1 560 000	1 532 000
Senare än fem år	-	-
	2 033 000	1 995 000
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	472 966	462 765

NOT 4 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantalet anställda	2016-01-01- 2016-12-31		2015-01-01- 2015-12-31	
	Varav män		Varav män	
	5	3	4	2
Totalt	5	3	4	2

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
<i>Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader inkl. pensioner</i>		
Löner och andra ersättningar:	2 747 379	2 259 500
Sociala kostnader (varav pensionskostnader) ¹⁾	1 212 756	1 043 383
	385 971	437 500

1) Av företagets pensionskostnader avser 158 459 (f.å. 281 160) företagets ledning avseende 2(2) personer.

NOT 5 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
Realisationsvinst vid likvidation av dotterbolag	247 382	-
Summa	247 382	-

NOT 6 INTÄKTER FRÅN ÖVRIGA VÄRDEPAPPER OCH FORDRINGAR SOM ÄR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
Realisationsresultat	18 000	-
Summa	18 000	-

NOT 7 BOKSLUTSDISPOSITIONER

	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
<i>Skilnad mellan skattemässig och redovisad avskrivning:</i>		
– Inventarier, verktyg o. installationer	-	-8 652
Periodiseringsfond, årets återföring	-	-61 000
Lämnat koncernbidrag	-	-
Summa	-	-69 652

NOT 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	2016-01-01- 2016-12-31		2015-01-01- 2015-12-31	
	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Totalt redovisad skattekostnad		-1 364		-
Avstämning av effektiv skatt				
Resultat före skatt	-	-260 489	-	-795 804
Skatt enl. gällande skattesats	22,0	57 308	22,0	175 077
Ej avdragsgilla kostnader	-1,9	-4 989	-0,4	-3 443
Ej skattepliktiga intäkter	1,5	3 946	-	106
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-21,6	-56 265	-21,6	-171 653
Schablonränta på periodiseringsfond	-	-	-	-87
Redovisad effektiv skatt	-	-	-	-

NOT 9 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

Akkumulerade anskaffningsvärden	2016-12-31	2015-12-31
– Vid årets början	179 893	179 893
– Nyanskaffningar	-	-
	179 893	179 893

Akkumulerade avskrivningar

– Vid årets början	-147 923	-127 837
– Årets avskrivning	-14 158	-20 086
	-162 081	-147 923

REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT **17 812** **31 970**

NOT 10 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Akkumulerade anskaffningsvärden:	2016-12-31	2015-12-31
– Vid årets början	76 350	76 350
– Avgående tillgångar	-76 350	-

REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT - **76 350**

NOT 11 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

Akkumulerade anskaffningsvärden:	2016-12-31	2015-12-31
– Vid årets början	101 688	101 688
– Avgående tillgångar	-17 999	-

REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT **83 689** **101 688**

NOT 12 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

Akkumulerade anskaffningsvärden:	2016-12-31	2015-12-31
– Vid årets början	26 388	43 055
– Tillkommande fordringar	-	-
– Reglerade fordringar	-16 667	-16 667
– Omklassificeringar	-	-

REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT **9 721** **26 388**

NOT 13 ACKUMULERADE ÖVERAVSKRIVNINGAR

Maskiner och inventarier	2016-12-31	2015-12-31
	-	1 990
	-	1 990

NOT 14 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	2016-12-31	2015-12-31
Upplupna personalkostnader	461 442	366 196
Upplupna projektkostnader	2 532 740	1 087 021
Upplupna övriga kostnadsposter	619 030	943 286
	3 613 212	2 396 503

NOT 15 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter 2016-12-31 2015-12-31
För egna skulder och avsättningar

Företagsinteckningar	2 400 000	600 000
	2 400 000	600 000

Summa ställda säkerheter **2 400 000** **600 000**

Eventualförpliktelser

Bolaget har inga eventualförpliktelser.

NOT 16 VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS SLUT

Inga väsentliga händelser har inträffat efter räkenskapsårets slut.

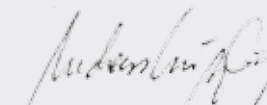
NOT 17 NYCKELTALSDEFINITIONER

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

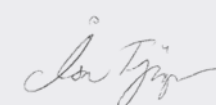
Soliditet:
Totalt eget kapital/Totala tillgångar.

UNDERSKRIFTER

Luleå 2017-04-05



Anders Wäppling
Styrelseordförande



Åsa Tjärnberg
Verkställande direktör



Anne Karlenius



Thomas Björnström



Stina Blombäck



Stefan Lindbäck



Fredrik Larsson



Anneli Fredriksson

Min revisionsberättelse har lämnats den 16/5 2017



Hans Öystilä
auktorerad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB, org. nr 556576-4791

Rapport om årsredovisningen

Uttalanden

Jag har utfört en revision av årsredovisningen för Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB för år 2016.

Enligt min uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten ABs finansiella ställning per den 31 december 2016 och av dess finansiella resultat för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar. Jag tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Mitt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Jag är oberoende i förhållande till Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

Vid upprättandet av årsredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift.

Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Mina mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller mina uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer jag riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för mina uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar jag mig en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för min revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala mig om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar jag lämpligheten i de redovisningsprinciper

som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

- drar jag en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen. Jag drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om jag drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste jag i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen. Mina slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar jag den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Jag måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Jag måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som jag identifierat.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver min revision av årsredovisningen har jag även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB för år 2016 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Jag tillstyrker att bolagsstämman behandlar förlusten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt god revisionsd i Sverige. Mitt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Jag är oberoende i förhållande till Industriellt Utvecklings Centrum Norrbotten AB enligt god revisorsd i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen,

medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Mitt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed mitt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Mitt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed mitt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionsd i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett

förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

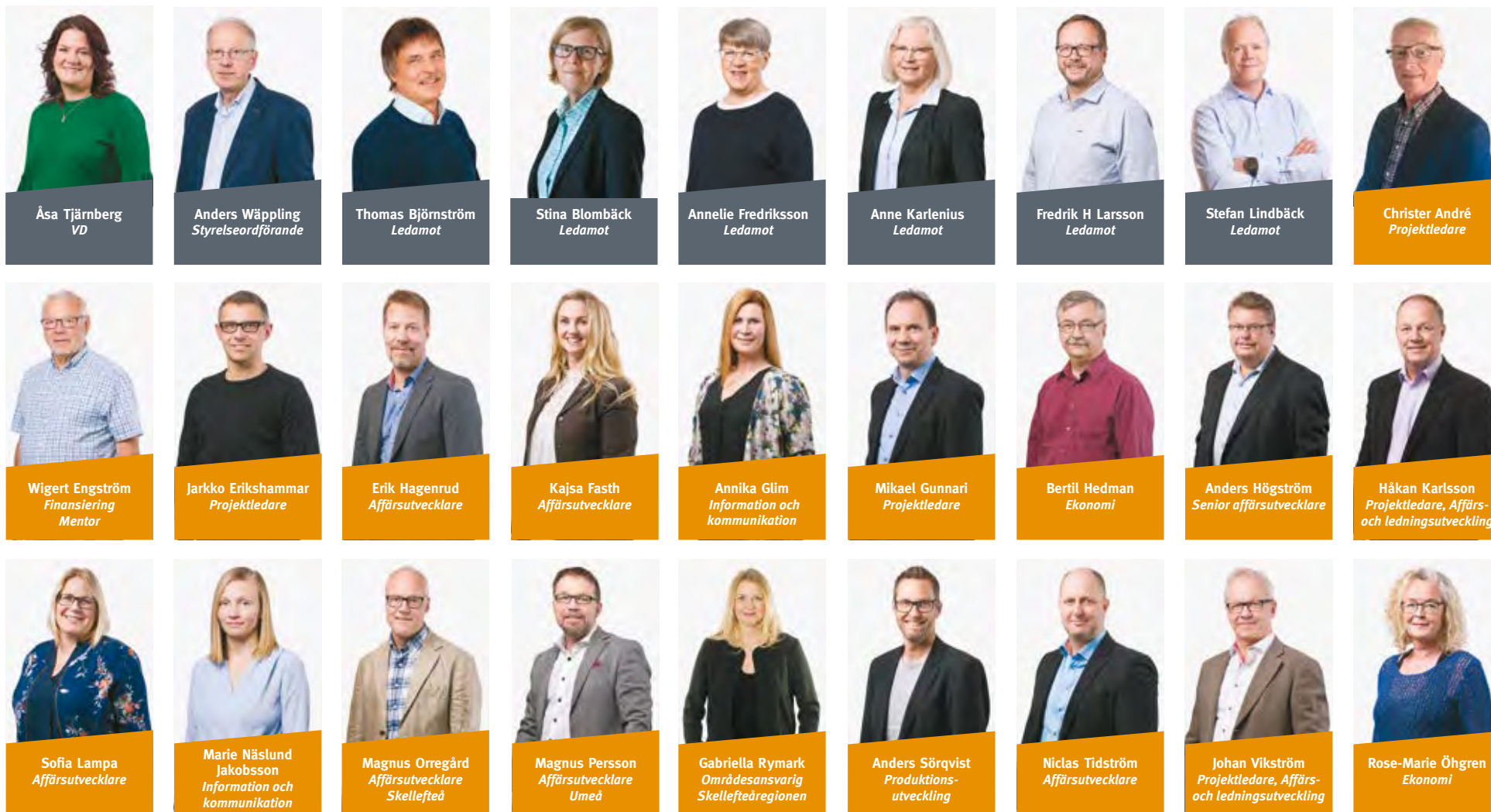
Som en del av en revision enligt god revisionsd i Sverige använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på min professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att jag fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Jag går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för mitt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Luleå den 16/5 2017



Hans Öystilä
auktoriserad revisor

STYRELSE OCH MEDARBETARE



ÄGARE

AB Berggren & Bergman
AB Mähler & Söner
AB Rönnbäcks Flygservice
Abelko Innovation AB
Abisko Utveckling AB
ABM Arkitektkontor AB
Alent Dynamic AB
Anva Components
APC Composite AB
Arkitekthuset Monarken AB
Artic Nova AB
ASC - Arctic Steel Circle ek. för.
Bondersby Träförädlings AB
Borö-Pannan AB
Bothnia Invest AB
Br Lundholms Snickeri AB
Bulten Hallstahammar AB
Coldbay Innovation AB
ComaCon AB
Coromatic Piteå AB
Cvk Vibration & Noise AB
Damill AB
Derome Byggarvar & Träteknik AB
Doro Care AB
Duroc Rail AB
E Johanssons Timmerhus
Electrotech Kalix AB
Englundshus AB
EPN Solutions AB
ESSGE Systemteknik AB
Fermeco AB
Ferruform AB
Finsnickeri AB
Fjällbonäs Trävaru AB
Folke Henriksson
Fält Communications AB
Gefa System AB
Gema Industri AB

Grafix Inredning AB
GS - Facket för skogs-, trä- och grafisk bransch
Gunnar Karlén Sverige AB
Haparanda Kommun
Haraholmens Industrimekaniska AB
Hedins Hjulgrävmaskiner AB
Hushållningssällskapet i Norrbotten
Hydraulikmontage i Luleå AB
IF Metall Norrbotten
Indu mont AB
Inission Pajala AB
Inredningshuset i Luleå AB
Jokkmokks Kommun
JTM Invest AB
JTM Produkt AB
Jämtösågen
Kablia AB
Kalix Kommun
KMU Tech AB
KN Företagsutveckling
Krekula & Lauri Såg AB
Lek & Fritidsprodukter i Haparanda AB
Lindbäcks Bygg AB
Lindvalls Snickerier AB
Liviöjärvi Gungstolsfabrik HB
LKAB Mekaniska AB
LSAB Sverige AB
Lundbergs Trä AB
Lundqvist Trävaru AB
Maskintjänst AB
MBV Systems AB
Mekinor Metall AB
Mirror Partner Utveckling AB
New SGT 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 i Luleå AB
Prottron Elektronik AB
Relitor AB
Rubico AB
S&B Nord AB
Satmission AB
SCA Munksund AB
Setra Trävaror AB
Setra Trävaror AB, Rolfs Såg
SKF Sverige AB
Space Interior Sverige AB
SSC Skellefteå Snickericentral ek. för.
Staffan Bergqvist
Svalson AB
Svenska Poolfabriken i Luleå AB
Swerea MEFOS AB
Systemair AB
Tirsén & Aili Arkitekter AB
TRI Invent AB
Träbyggarna i Kalix HB
Unionen Norrbotten
Wallsténs i Piteå AB
Well-Head Safety Systems AB
XL-Bygg Stenvalls AB
Överkalix Utvecklings AB
Övertorneå Kommun

Totalt 107 ägare



IUC NORRBOTTEN AB

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