

**Är du redo
att skala upp
din affär?**



**SWEDISH
SCALEUPS**

Swedish
Scaleups
skapar tillväxt
hos innovativa
bolag





Hur fungerar våra insatser?

Vi har program både för företag som är i början av sin tillväxtresa och bolag som är redo att skala upp på en högre nivå. Våra insatser sker genom kunskapsöverföring i grupp eller i individuellt skräddarsydda handlingsplaner. Vi erbjuder hjälp med kompetensutveckling, kapitalanskaffning, internationalisering, hållbarhet och allt annat som krävs för att ge företag kraft att växa till nästa nivå.

Vilka är Swedish Scaleups?

Swedish Scaleups är ett unikt samverkansprojekt som hjälper innovativa bolag i Eskilstuna, Linköping, Norrköping, Uppsala, Västerås och Örebro att växa på ett hållbart sätt. Vi ger företag i regionen tillgång till den samlade kompetensen från tio företagsinkubatorer och science parks och förser dem med kontaktytor till både storbolagen och akademien.

Varför behöver företagen oss?

Viljan att växa ligger i många företags DNA. Men att ta nästa steg på tillväxtresan i en globaliserad värld under ständig förändring är inte alltid så lätt. För att lyckas krävs skalbara affärsmodeller, tillgång till finansiering, rätt mix av kapital, en flexibel organisation, smarta ledare och förmågan att attrahera personal med spetskompetens. Bland mycket annat. Det är för att hjälpa företag genom dessa tillväxtbarriärer som Swedish Scaleups finns.

Scaleup:

Skräddarsytt stöd för snabbväxande bolag

Scaleup är vårt mer avancerade program, som riktar sig till mogna bolag som är redo att skala upp på allvar och satsa mot en kraftig tillväxt.

Programmet är helt branschoberoende och skräddarsys efter företagens behov med fokus på kapitalanskaffning och internationalisering.



För att kvalificera sig till Scaleup krävs att ett företag uppfyller en rad kriterier.

Innovationshöjd

Scaleup riktar sig till företag med innovativa produkter eller tjänster, men innovationshöjd kan också vara nytänkande kring affärsmodeller, logistik, betalningsmodell, organisation, marknadsföring mm.

Dedikerat team

Med dedikerat team menas en stark vilja skala upp verksamheten samt en förståelse för att detta innebär både hårt arbete och ifrågasättande av gamla sanningar.

Skalbar affärsmodell

Att en affärsmodell är skalbar betyder att den kan hantera 10 000 kunder lika lätt som den tidigare kunde hantera 10 kunder. Internationell potential är ofta en del av detta.

Rätt storlek

Det finns ingen stenhård gräns för hur stort ett företag måste vara för att ta del av Scaleup, men sju miljoner i omsättning och tio heltidsanställda är en riktlinje.

Stor tillväxtpotential

För att kvalificera sig för Scaleup krävs en tillväxtpotential på minst 20 procent per år i tre år räknat på omsättning eller antal heltidsanställda.

Vad innehåller Scaleup?

Företag som deltar i Scaleup får ta del av stödinsatser till ett värde av totalt 400 000 kr och ges tillgång till bland annat:

Rådgivning

En dedikerad tillväxtcoach/kontaktperson samt ett handplockat advisory board med representanter från storbolag och den akademiska världen.

Konsultstöd

Upphandlade konsultinsatser inom juridik, ekonomi, PR, management, IT och teknik.

Erfatréffar

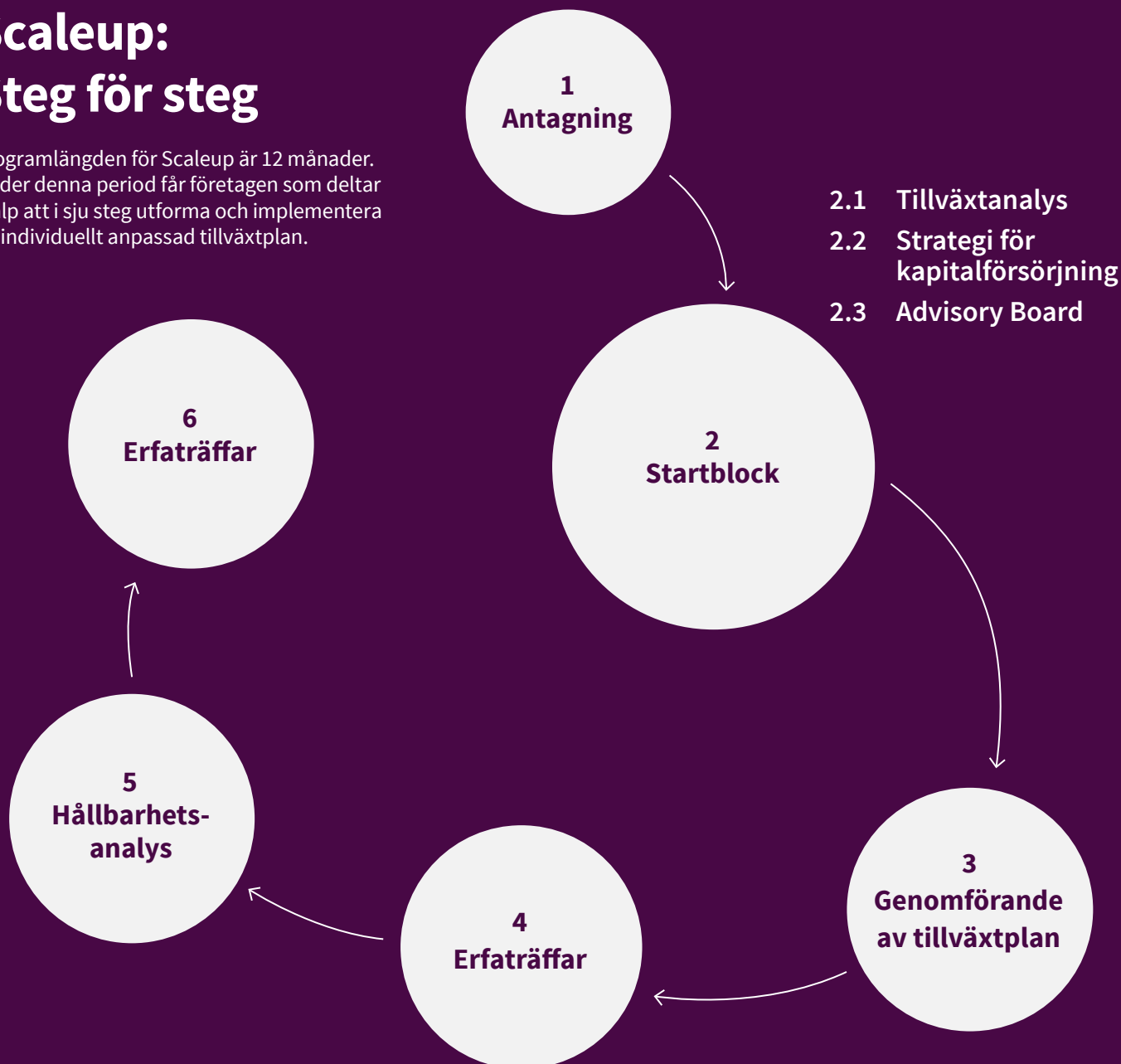
Erfarenhetsträffar med andra tillväxtbolag för peer-to-peer-lärande och kunskapsutbyte.

Rekrytering

Regionala nätverk, regionalt representerade "service providers" och branschkluster.

Scaleup: Steg för steg

Programlängden för Scaleup är 12 månader. Under denna period får företagen som deltar hjälp att i sju steg utforma och implementera en individuellt anpassad tillväxtplan.



De tar hissen till toppen

Innovation Lift Scandinavia stod inför en jätteutmaning: att sälja sitt nyskapande hisssystem till världens största aktörer på byggmarknaden. Med hjälp från Swedish Scaleups är Degerforsbolaget på god väg att ta hissen till toppen.

Innovation Lift Scandinavia (ILS) lever upp till sitt företagsnamn. Degerforsbolaget har gjort sig världskända för sitt nya, innovativa hisssystem som ger en bättre och säkrare lösning för den internationella byggmarknaden. Företaget grundades av tre vänner som tillsammans hade 50 års erfarenhet av byggbranschen i allmänhet och plattformshissar i synnerhet. Ändå hade inte tillväxten varit möjlig utan det stöd som ILS fått genom Swedish Scaleups. Det menar medgrundaren och VD:n Lennart Persson.

”De har varit helt avgörande för den tillväxt som vi haft fram till nu”, säger han och berättar att företaget hade en omsättning på 2,4 miljoner 2013. Att jämföra med 2019, då siffran låg på hela 33 miljoner. ”Det finns alltid saker att lära, trots 50 år av erfarenhet.”

2016 fick Swedish Scaleups kontakt med Lennart Persson, som vid tiden stod inför en minst sagt stor utmaning med sitt företag: att nå de största aktörerna på världsmarknaden. Först och främst krävdes ett ordersystem för e-handel, vilket enligt Lennart är helt avgörande för att komma in hos de större aktörerna.

”De letade rätt på rätt bolag åt oss, ett konsultbolag som kunde ta fram systemet. De tog kostnaderna för förundersökningen och sonderade bland potentiella företag kunniga inom ordersystem. När de hittade företaget kändes det verkligen helrätt. Dessutom fick vi finansiellt stöd för att besöka alla återförsäljare och vara på plats fysiskt när systemet implementerades på plats.”

”De har varit helt avgörande för den tillväxt som vi haft fram till nu”

LENNART PERSSON

Swedish Scaleups har också hjälpt Innovation Lift Scandinavia att vidga sitt kontaktnät och hitta de finansiärer som krävs för en fortsatt utveckling och tillväxt. Detta har skett bland annat via ett antal nätverksträffar som arrangerades i Stockholm.

”Swedish Scaleups har samlat investerare som vi fått göra presentationer inför. Vårt nuvarande nätverk hade vi haft svårt att hitta på egen hand. Sedan har vetskapen om oss spridit sig. Vi har inte lagt en krona på marknadsföring.”

Lennart och hans kollegor har också tagit del av Swedish Scaleups program Investment Readiness, som hjälpt företaget att attrahera såväl finansiärer som nya kunder.

”Vår utmaning är att ständigt få in kapital. Genom Investment Readiness har vi fått hjälp med att analysera flera punkter som gör oss mer attraktiva bland finansiärer. Det handlar om alltifrån teknik och ekonomi till nya marknader och produkten i sig. Vi har haft en tät och kontinuerlig kontakt där Swedish Scaleups lärt oss att tänka annorlunda. De har gett oss input och visat hur företaget uppfattas – eller bör uppfattas – utifrån. Det har varit viktigt för oss för att nå våra målsättningar.”

Nästa stora målsättning är att etablera Innovation Lift Scandinavia i Kina. De har nyligen startat ett bolag i Shanghai tillsammans med ett kinesiskt företag.

”Ett annat steg är att komma in på Europas största marknad, Tyskland. Det har vi inte börjat nysta i riktigt än. Nu kan vi börja stå på egna ben och fortsätta med affärsplanen: att omsätta 100 miljoner om tre år.”



Lennart Persson,
VD på Innovation
Lift Scandinavia.

Det bästa med Scaleup enligt Innovation Lift Scandinavia

- Vårt nya nätverk. Det hade vi inte haft om det inte vore för Swedish Scaleups.
- Helhetssynen. De har fått oss att se och förstå vårt eget företag bättre.
- Förståelsen för e-handel. De var med från början och visste vad som behövdes.

OM INNOVATION LIFT SCANDINAVIA

Produkt: Plattformshissar, utan väggar och tak, för byggmarknaden.

Ägare: Lennart Gunnarsson, Johan Högberg och Tommy Söderlund.

Gruntat: 2013.

Ort: Degerfors.

Omsättning 2019:
33 miljoner.

Tillväxtsupport:

Individuella insatser för nästa generation Scaleup

Tillväxtsupport är vårt mer grundläggande program för mindre tillväxtföretag med mer mångfacetterade utvecklingsbehov.

Programmet utformats individuellt för att hjälpa företagen att förverkliga sin potential och förbereda dem för nästa steg i tillväxtresan.



För att kvalificera sig till Tillväxtsupport krävs att ett företag uppfyller en rad kriterier.

Aktiebolag

Tillväxtsupport riktar sig till företag som är aktiebolag.

Innovationshöjd

Med innovationshöjd menas antingen innovativa produkter eller tjänster alternativt nytänkande kring affärsmodeller, betalningsmodell, organisation, marknadsföring mm.

Starkt och engagerat team

Företaget ska ha ett starkt och engagerat team, men en stark vilja att växa.

Hög potential för tillväxt

Företaget ska ha en tillväxtpotential som innebär att de kan vara en kandidat för det mer avancerade Scaleup inom två till tre år.

Potential för hållbar affärsmodell

Tillväxtsupport vänder sig till företag med hållbara affärsmodeller enligt hållbarhetsprincipen people, planet, profit.

Vad innehåller Tillväxtsupport?

Företag som delar i Tillväxtsupport får ta del av stödinsatser till ett värde av totalt 80 000 kr och ges tillgång till bland annat (insatserna varierar i olika delar av regionen):

Executive MBA Circle

Seminarier om bland annat ekonomi, konkurrenskraftanalys, strategisk analys och strategiska

mål, marknadsföring, internationalisering, finansiering mm.

Growth Circle

Tematräffar för nätverkande, peer-to-peer-lärande och coaching av specialinbjudna expertpaneler. Exempelvis inom försäljning, kompetensutveckling, ledarskap, internationalisering, skalbarhet och finansiering.

Individuella program

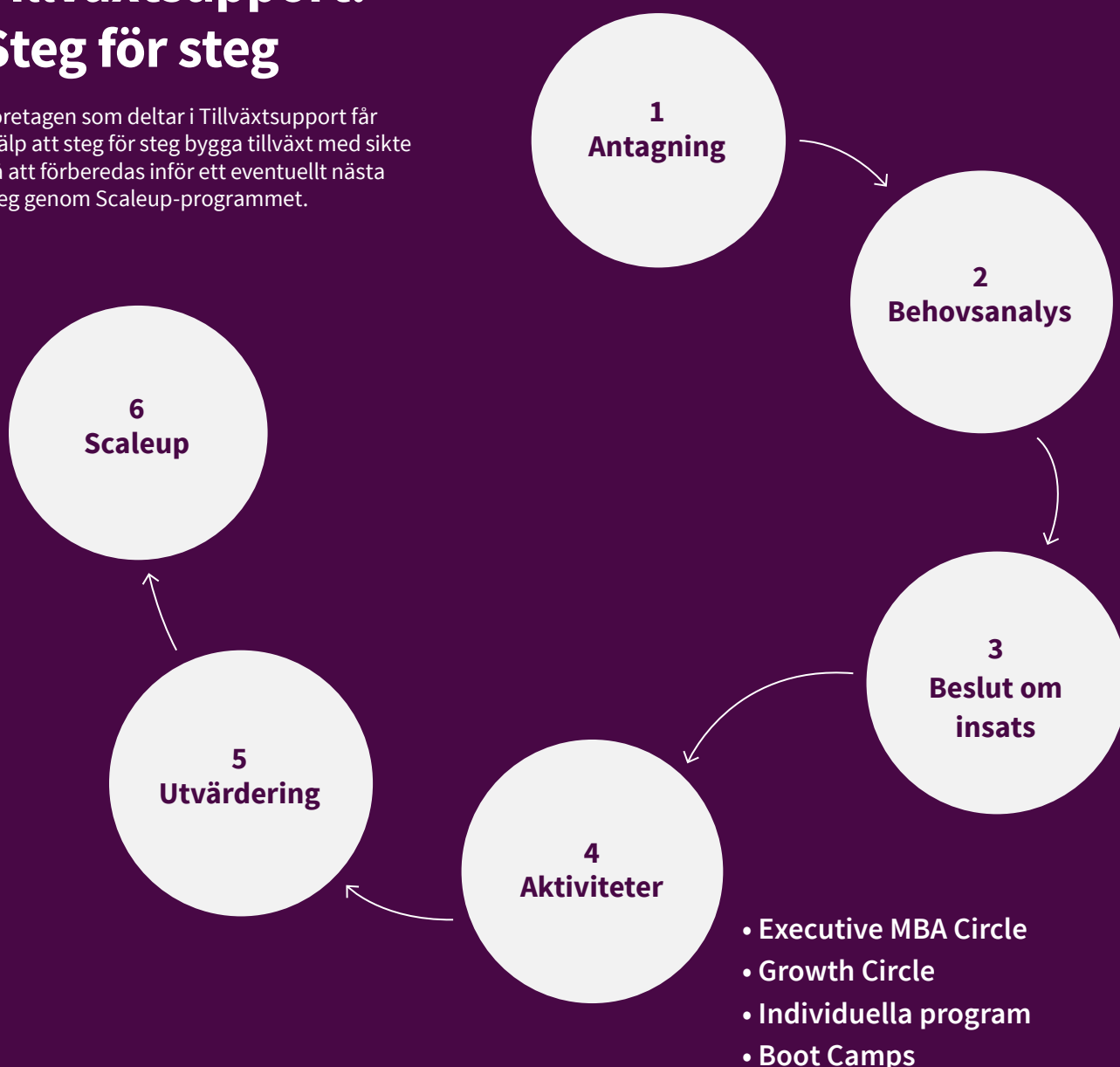
Utveckling och implementering av individuellt utformade tillväxt program.

Boot Camp

Lunch-till-lunch-workshop med fokus på ett specifikt tillväxthinder.

Tillväxtsupport: Steg för steg

Företagen som deltar i Tillväxtsupport får hjälp att steg för steg bygga tillväxt med sikte på att förberedas inför ett eventuellt nästa steg genom Scaleup-programmet.



Det bästa med tillväxtsupport enligt Kinda Gurka

- Att gå från dröm till verklighet med en produkt.
- Att få hjälp att marknadsföra funktionella livsmedel med rätt hälsopåståenden.
- Nätverket. Swedish Scaleups satte ihop en Kinda med företag inom samma nisch.



Maria Ström,
ägare av Kinda Gurka.

Om Kinda Gurka

Ägare: Maria och Håkan Ström

Grundat: 1958

Ort: Rimforsa

Omsättning 2019: 17 miljoner

Från dröm till verklighet

Maria Ström på Kinda Gurka hade många idéer men saknade möjlighet att ta dem vidare. Då kom Swedish Scaleups in i bilden. Nu utvecklar **Kinda Gurka** en helt ny produkt – med potential att få företaget att växa till nästa nivå.

Kinda Gurka grundades 1958 och är en av Sveriges största leverantörer av inlagd gurka. Strax efter millennieskiftet togs det över av Maria Ström och hennes make, varpå företaget har haft sin gilla gång. Det har varit samma trygga kundkrets och en stadig omsättning på ungefär 15–17 miljoner varje år. Men Maria hade drömmar. Drömmar som hon inte visste hur hon skulle förverkliga. Då kom det en förfrågan om att delta i Swedish Scaleups och Tillväxstsupport.

”Vi var hemmablinda och saknade expertkompetensen för att ta drömmarna vidare. Många idéer stannade på idéstadiet. Utan Swedish Scaleups så hade vi inte varit där vi är i dag. Det är jag helt säker på”, säger Maria Ström.

Genom Tillväxstsupport har Kinda Gurka deltagit i en Growth Circle, vars grupp bestod av åtta företagare från liknande branscher. Tillsammans med Swedish Scaleups experter har deltagarna gjort djupdykningar i allt från logistik och marknadsföring till hållbarhet och mikrobiologi. Maria Ström konkretiserar.

”Vi jobbar med funktionella livsmedel. Då kan det bli många hälsopåståenden. Det kan vara svårt att veta vad man får påstå i sin marknadsföring. Det är många komplexa frågor som inte ens de stora bolagen verkar ha koll på, men affärscoach Elisabeth Ström på Swedish Scaleups kunde via sitt nätverk hitta pålästa experter för oss. Det var personer som kan vår bransch och som tror på våra idéer. Det har stärkt oss. Det var väldigt, väldigt bra.”

”Utan Swedish Scaleups så hade vi inte varit där vi är i dag. Det är jag helt säker på”

MARIA STRÖM

Tack vare Swedish Scaleups har Maria Ström kunnat gå vidare med en helt ny produkt. Hon är förtegen om dess detaljer – det är lite för tidigt än – men berättar att det handlar om ett hållbart livsmedel utvunnet från det som vanligen klassas som restmaterial.

”Det är restmaterial som ska vidareutvecklas. Ur ett hållbarhetsperspektiv känns det jättespännande. Med den nya produkten får vi

dessutom ytterligare ett ben för företaget att stå på. Det gör förhoppningsvis att vi kan växa personalmässigt och ha mer bemanning året om. Det är verkligen jättespännande.”

Maria Ström deltog även i en workshop som Swedish Scaleups skräddarsytt för att utveckla just Kinda Gurkas nya produkt. Här fick Maria presentera idén för externa experter med olika, men relevanta bakgrunder: någon var kock, en annan kom från Nobel Science Park, en tredje var livsmedelsproducent.

”Det var ett brainstormingmöte enbart för Kinda Gurka, så häftigt! Den workshopen mynnade ut i säkert 30–40 idéer och dessutom dök det upp saker som inte diskuterats tidigare. Efter mötet återstod två idéer som kändes riktigt intressanta.”

Det har gått drygt ett år sedan Kinda Gurka fick Swedish Scaleups förfrågan. I dag ser inte bara framtidsutsikterna annorlunda ut för företaget. Det gör även den dagliga verksamheten.

”Vi har fått igång en intern pepp eftersom vi varit med om det här. Nu har vi en annan grund att stå på”, säger Maria Ström.

OM SWEDISH SCALEUPS

Swedish Scaleups är ett unikt samverkansprojekt mellan tio företagsinkubatorer och science parks i Södermanlands, Östergötlands, Västernmanlands, Uppsala och Örebro län. Projektet är finansierat av EU-medel via Tillväxtverket och pågår fram till sommaren 2021.

PROJEKTET HAR TVÅ LÅNGSIKTIGA HUVUDMÅL:

1. Att ge stöd till innovativa tillväxtbolag i regionen.
2. Att etablera en hållbar storregional plattform för tillväxt som integrerar kommunala, regionala och nationella tillväxtagendor och kan leva vidare efter projektet avslutats.

I PROJEKTET INGÅR:



inkubera



**L I N K Ö P I N G
S C I E N C E
P A R K**



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden