

# ALMINYTT

ETT NYHETSBRÄV OM FÖRETAGANDE OCH TILLVÄXT FRÅN ALMI FÖRETAGSPARTNER

NR 4 • 2008

## Toontrack tar ton

EGENPRODUCERADE TRUMLJUD  
GILLAS AV PROFFS

## Nytt riskkapitalbolag

MED ALMI INVEST KLIVER ALMI IN  
PÅ RISKKAPITALMARKNADEN

## Miljarder

NYA PENGAR SKA HJÄLPA  
FÖRETAGEN GENOM KRISEN

*Företagsköpande*

# ENTREPRENÖR

Martin Johansson har köpt sju företag på elva år – alla med lån från Almi och banken

## Ansvar och förtroende

I november beslutade riksdagen om ett kapitaltillskott på 2 miljarder kronor till Almi. Beslutet syftar till att få en bättre fungerande kreditförsörjning till företag, och är ett led i arbetet med att hantera effekterna av den globala finanskrisen.

Beslutet är välkommet. Efterfrågan på våra lån har ökat kraftigt under hösten. Samtidigt räknar vi med att återbetalningarna från befintliga låntagare minskar i takt med att andra kreditinstitut blir mer försiktiga.

Regeringen förbereder också en förordningsändring som gör det möjligt för oss att ta en större andel av varje finansiering. I dagsläget är Almis andel begränsad till 50 procent.

Vi ser många företag med en i grunden sund verksamhet som har problem till följd av finanskrisen. Tack vare det nya kapitaltillskottet och möjligheten att ta en större finansieringsandel ökar våra möjligheter att hjälpa dessa företag.

Det är ett stort förtroende som de styrande i Sverige visar för Almis verksamhet. Samtidigt har vi ett stort ansvar att förvalta förtroendet. Nu gäller det att leva upp till förväntningarna.

**GÖRAN LUNDWALL**  
koncernchef



”Toontrack är som ett gäng dysfunktionella 30-åriga män med ett stort gemensamt intresse. Om alla såg sig om i sitt eget nätverk för att hitta kunskap och gemensamma intressen kanske vi skulle få fler entreprenörsföretag i Sverige.”

# TRUMMLJUD *med genomslag*

### Det här är Toontrack

- Startade 1999 och ett år senare såldes det första egenproducerade trumljudet, Drumkit from Hell, på cd.
- Omsätter cirka 12 miljoner kronor 2008.
- Har tolv stycken anställda, varav tre utomlands.
- Har ett dotterbolag i Chicago sedan 2007.
- Producerar programvara och bibliotek för musikproduktion.

För fem år sedan var det inte många som förstod vad Toontrack egentligen sysslade med. Allra minst investerare och banker. I dag ses Umeåföretaget som ett av de främsta inom virtuella instrument för trumproduktion.

**ANDREAS SUNDGREN**, vd för Toontrack Music, har mycket att stå i. I ett raspiigt mobilsamtal förklarar han att han precis mellanlandat på Arlanda efter ett besök

hos dotterbolaget i Chicago. Nu väntar Umeågalan, där Toontrack är nominerat till Årets exportföretag.

År 2003 omsatte Toontrack



1,8 miljoner kronor, i år blir det sex gånger så mycket.

– Vi agerade på ett behov som vi upptäckte fanns, och utvecklade själva det vi saknade. Det har vi lärt oss väldigt mycket på.

Hemligheten bakom framgången ligger enligt Andreas i att produkterna utvecklas av musikproducenter för musikproducenter.

– De förstår behovet bättre än rena tekniker, säger Andreas.

Programvaran är påhittig, grafisk och lätt att förstå. Dessutom låter det som i en riktig studio,

vilket gör att ljuden även används professionellt, bland annat i filmer och tv-serier.

– Det visar att kvaliteten håller ändå fram.

Musikertidningar rosar Toontracks trumljud. Det var faktiskt en sådan som fick det hela att ta fart. Grundarna, Mattias Eklund och Henrik Kjellberg, började utveckla ljudspår till dataspel 1999 när de inte hittade det sound de själva behövde. Snart fick de förfrågningar från andra producenter och högsta betyg av den

respekterade brittiska musiktidningen Soundsound.

För att komma vidare och utveckla produkten till att bli bredare och mer tillgänglig fick de hjälp med coaching, råd och finansiering från Almi och Nutek. Nu väntar nya resor och nya utvecklingsprojekt.

Hur gick det då på Umeågalan? Jo, Toontrack blev Årets exportföretag.

**MALIN HALLARE**

Andreas Sundgren och hans kollegor utvecklade en produkt som de själva saknade.

## Det här gjorde Almi

Var med och coachade Toontrack genom expansions- och utvecklingsfasen år 2003. Hjälpte även till med finansiering via Nutek, ett investeringslån och ett innovationslån.

## VÄSTMANLÄNSK FÖRETAGSAKUT VÅG UR PROBLEM

Sverige och världen är på väg in i en lågkonjunktur som riskerar att bli en av de värsta under modern tid. Många företag kommer sannolikt att drabbas. Men med rätt åtgärder i rätt tid kan några räddas från en konkurs och i stället, på sikt, utvecklas till framgångsrika företag.

Med stöd av Länsstyrelsen startar Almi Företagspartner i Västmanland en företagsakut. Där ska små- och medelstora företag på väg mot problem få handgripliga råd av en erfaren konsult. Alla företag får en första kostnadsfri konsultation. Och i mån av resurser ska företag med särskilda behov erbjudas en fortsatt kostnadsfri konsultation.



## SÖRMLÄNSK HJÄLP TILL BILINDUSTRIN

Fordonsindustrins problem slår hårt i regioner med många tillverkare och underleverantörer. Sörmland är ett sådant län, med fordonstillverkaren Volvo CE och många underleverantörer.

En regional samordningsgrupp, med Almi Sörmlands vd Göran Cederholm i spetsen, har lämnat in förslag till regeringen om åtgärder och regionförbundet och länsstyrelsen har redan beviljat Almi Sörmland 1,5 miljoner kronor för omedelbara utvecklingsinsatser de närmaste sex månaderna. Företagen som är drabbade kan få hjälp med strategier, vägval, handlingsplaner eller annat stöd i samband med en förändringsprocess.



## HAR DU IDÉER FÖR VÄRDEN?

Den svenska vården är fylld av exempel på kreativa lösningar som effektiviserar och förenklar det dagliga arbetet för medarbetarna, och ger patienten bättre vård. För dem som bär på en idé som kan utvecklas till en ny eller förbättrad produkt finns nu en avdelning på Almis hemsida, under fliken innovation, med mer information om hur man kan gå vidare med sin idé.



Som student på Konstfack förbereds Ana Sikuljak och hennes studiekamrater för livet som kreativ entreprenör.

# Kreatörer ska bli entreprenörer

**Det är fler studenter från Konstfack som startar eget än från Handelshögskolan. Emma Stenström, gästprofessor i entreprenörskap, är en av flera hängivna på Konstfack som ökar elevernas kompetens inom entreprenörskap.**

**Vad gör ni för att öka företagarkunskapen bland eleverna på Konstfack?**

– Entreprenörskap är ett obligatoriskt ämne för alla som läser sista året på kandidatnivå. På magisternivå kan man fördjupa sig om man vill. Eleverna har också en nära koppling till verkligheten genom lärare och uppdragsgivare som är verksamma inom den kreativa sektorn. Sedan finns Stockholm School of Entrepreneurship, ett samarbete mellan Konstfack, Handelshögskolan, Kungliga Tekniska högskolan och Karolinska Institutet. Här kan eleverna nätverka utanför skoltid och gå kurser på varandras skolor. Och så har vi Transit, Konstfacks företagsinkubator, där alla examinerade från Konstfack och andra konst- och designhögskolor kan få råd och stöd för sina projekt



Emma Stenström.

eller nystartade företag i ett år.

**Hur uppmuntras elevernas kommersiella tänkande?**

– Det finns många olika kulturföretag, vissa mer kommersiella än andra. Drivkraften för kreatörer är sällan pengar; det är viktigare med uppmärksamhet. Men man vill så klart att det ska gå runt, även om det konstnärliga brukar komma i första hand.

**Finns det något som utmärker en kreatör när det gäller företagande?**

– En kreatör brinner verkligen för det hon eller han gör. Däremot kan man ibland ha svårare för den affärsmässiga biten. Förutsättningarna är heller inte alltid de lättaste.

**Vilka resultat kommer vi att se framöver, till följd av era satsningar?**

– Den kreativa näringen är viktig, men den kommer inte att rädda Sveriges ekonomi. Det är många små- och enmansföretag, så branschen ger inte alltid så stora effekter på sysselsättningen. Fast det beror på hur man ser det. H&M är ju ett företag i den här sektorn, och branschen har dessutom andra värden än de rent ekonomiska, såsom kulturella och sociala.

**Hur kan man underlätta för kreatörsdrivna företag?**

– Låneinstitut och andra aktörer behöver skaffa sig en större förståelse för den kulturella näringen. Här kommer en organisation som Almi in i bilden.

MALIN GOTTFARB

# Fler kvinnliga företagare med ägarskiften

Sällan har intresset för en utbildning varit så stort som när fyra Almi-bolag höll en köpa-företag-kurs bara för kvinnor. Åtta av tio deltagare räknar med att ta över ett företag inom tre år.



Annica Böhm.

"VÅGA, VÄXA, VINNA", som köpa-företag-kursen kallas, är ett samverkansprojekt mellan flera Almi-bolag. Målgruppen är kvinnor och

syftet är att inspirera dem att köpa ett befintligt företag.

Almi Jönköping hade erfarenhet av liknande program för både män och kvinnor. Problemet då var bara att det mest kom män.

Men Annica Böhm, Almi Jönköping, och hennes kollegor på Gotland, i Kalmar och Kronoberg trodde att kvinnor hellre skulle köpa ett befintligt företag än starta ett nytt.

– Ett existerande företag är trygga-re eftersom det har en historia, liksom kunder och leverantörer.

Och de hade rätt. Intresset för utbildningen var stort, ett 50-tal kvinnor deltog. Stämningen var dessutom öppnare och deltagarna mer frågvisa än under tidigare kurstillfällen. Kvinnorna ville diskutera och pröva sina idéer och tankar på varandra.

– Männerna var betydligt mer förtagna, vilket var synd. Det råder ju sekretess inom gruppen, säger Annica.

Samarbetet mellan Almi-bolagen har gett extra kraft till projektet. Arrangörerna har haft nytta av varandras olika bakgrund och perspektiv när de utformat kursen och deltagarna har fått tillgång till större nätverk.

**KURSEN HÖLLS VID** fyra tillfällen som tvådagars-internat där stommen handlar om att hitta och värdera företag, finansiering och juridik. Kvinnliga företagare som redan gått igenom en köpprocess berättade också sin historia för att ge inspiration och goda råd. Enligt kursutvärderingen räknar 80 procent av deltagarna med att ta över ett företag inom tre år.

– Det ser vi som ett gott resultat, säger Annica och tillägger, det har redan börjat trilla in anmälningar till uppföljningskursen nu i december.

MALIN HALLARE



## Fakta

"Våga, växa, vinna" drivs som ett delprojekt inom EU där tre Almi-bolag från Gotland, Jönköping och Kronoberg samverkar. Programmet finansieras även av Nutek och då ingår också Kalmar län. Syftet är att öka antalet ägarskiften och främja kvinnors företagande.



Jan Bengtsson.

**Almi startar ett riskkapitalbolag tillsammans med regionala aktörer. Syftet är att öka tillgången på riskkapital till företag i tidiga skeden, liksom i expansionsfaser.**

**DET NYA BOLAGET** heter Almi Invest och ambitionen är att bilda åtta dotterbolag med riskkapitalverksamhet som täcker hela Sverige. Satsningen möjliggörs genom att strukturfondsmedel från EU nu får användas för riskkapitalsatsningar. Samarbetet mellan Almi och de regionala aktörerna innebär att man tillsammans bidrar med hälften

av kapitalet, den andra hälften söks från EU:s strukturfondsmedel. Det totala kapitalet beräknas bli närmare 1 miljard kronor.

Den 1 november utsågs även Jan Bengtsson till vd för Almi Invest och ansvarig för Almi-koncernens riskkapitalverksamhet. Jan kommer närmast från en egen konsultverksamhet med inriktning på riskkapitalbolag. Dessförinnan var Jan partner, investment manager och finansdirektör för BrainHeart Venture Capital.

Verksamheten i Almi Invest beräknas starta under första kvartalet 2009.

ANNA-LENA HERNVALL

+ 2 MILJARDER

## MER PENGAR TILL FÖRETAGEN

Almi får 2 miljarder kronor i kapitaltillskott. Det beslutade riksdagen i november. Det är situationen på de finansiella marknaderna och de ökade svårigheterna för mindre företag att finansiera sin verksamhet som ligger bakom beslutet. Under 2008 har efterfrågan på Almis lån ökat kraftigt, särskilt efter sommaren. De nya pengarna skapar förutsättningar för Almi att möta de mindre företagens ökade lånebehov.

– Vi ser många företag med en i grunden sund verksamhet som har problem till följd av finanskrisen. Tack vare det nya kapitaltillskottet ökar våra möjligheter att hjälpa dessa företag, säger Göran Lundwall, vd och koncernchef på Almi Företagspartner.

# Samarbete tar företagen genom krisen

Finanskrisen har nått småföretagen med full kraft. Bankerna stramar åt sin utlåning, samtidigt som behovet av pengar är oförändrat.

Almis roll är viktigare än någonsin. Liksom samarbetet mellan företagen, Almi och bankerna.

## SJU FÖRETAGSKÖP PÅ

För Martin Johansson räckte det med en ettårig anställning direkt efter universitetet för att han skulle inse att det var företagare han skulle bli. På elva år har han hunnit köpa sju företag, samtliga med banken och Almi som finansiärer.

### Det här är ThinkWay

- Moderbolag som investerar tid, kapital och kompetens i rörelsedrivande bolag med en stark position i sin nisch.
- Har tre dotterbolag – Garam Elektronik, Cibes Elteknik och Ecolux.
- Koncernen omsatte cirka 175 miljoner kronor förra året.
- Har totalt cirka 100 anställda.
- Gjorde ett rörelseresultat på cirka 12 miljoner kronor förra året.

**I DAG ÄR** Martin Johansson koncernchef och 70-procentig ägare i ThinkWay, ett bolag som sysslar med något som de själva kallar för Industriell Entreprenörs kapitalism.

– Vi köper och driver företag i mogna branscher och inom ett väldefinierat teknikområde, utan något begränsat tidsperspektiv. Vi är aktiva ägare som utvecklar bolagen - organisatoriskt, genom nya produkter, kompetensmässigt eller på något annat sätt.

Garam Elektronik, som sysslar med förbindningsteknik och är Sveriges ledande distributör av kabel och kontaktdon, var det första företagsköpet i koncernens tioåriga historia. Sedan dess har ytterligare sex bolag köpts, varav några har fusionerats och något enstaka sålts.

**I DAG HAR** ThinkWay tre dotterbolag. Utöver Garam är det Cibes Elteknik, som tillverkar kablage och system och säljer produkter inom rörlig

strömmatning, samt Ecolux, som utvecklar, tillverkar och säljer belysning för professionellt bruk.

Vid samtliga företagsköp har såväl banken som Almi varit medfinansiärer.

– Det är mycket som skiljer Almi och banken åt, säger Martin. Almis pengar är inte så stora, men de är intelligenta. De är mer entreprenörslika i sitt sätt att tänka och har en kreditprövning där de ställer relevanta frågor som jag tvingas svara på.

# ”Vår roll är ännu viktigare nu”

**Finanskrisens effekter har satt fart på Almis utlåning. Utlåningen ökade med 50 procent under tredje kvartalet.**



Anna Hallberg.

**FLERA ALMI-BOLAG** vittnar om en kraftigt ökad tillströmning av låneansökningar.

– Vi tolkar det som att banker-na drar sig tillbaka och att det har blivit svårare att få banklån, särskilt i tidiga skeden och för att täcka likviditetsbehov. Det gör att vår roll är ännu viktigare nu, säger Anna Hallberg, vice ordförande och finansdirektör på Almi.

Nyligen beslutade regeringen att ge Almi ytterligare två miljarder kronor att låna ut till småföretag. Dessutom kommer kravet på medfinansiering från bank att sänkas från 50 procent till 20 procent.

– Det innebär så klart att vi kommer att kunna låna ut ännu mer pengar, men samtidigt är det

ett stort ansvar som vi har fått från regeringen.

För att fler företag ska få del av pengarna måste Almi jobba mer proaktivt, både mot företagen och mot bankerna över hela landet, menar Anna.

– Vi kan inte sitta och vänta på att företagen ska komma till oss. Så det är inte business as usual nu; vi måste verkligen satsa extra resurser på att sälja Almis erbjudanden till såväl befintliga som nya kunder.

Något som brukar följa på en ökad utlåning är ökade kreditförluster.

– Jag tror att vi måste acceptera att kreditförlusterna ökar något när konjunkturen vänder ner. Men samtidigt kommer vi att möta det med extra resurser internt, så att vi kan jobba professionellt med varje obeståndsärende.

ANNA-LENA HERNVALL

## ELVA ÅR

Jag får gratis hjälp med att utveckla mitt företag helt enkelt.

Baksidan med två finansärer är dubbelarbetet.

– Eftersom de har så olika regelverk måste jag sätta ihop två olika material och även hålla två finansärer varma och informerade om det som händer i vår verksamhet, säger Martin. Fast det är det värt. Säger båda parter ja ser jag det som en kvalitetsstämpel, att vi tänker rätt i våra satsningar.

Konjunkturläget och finanskrisen har Martin och ThinkWay inte märkt av, trots att de nyligen genomförde ytterligare ett företagsköp med bank- och Almi-finansiering.

– Möjligen kan jag känna att det finns lite mer oro och att banken står lite mer på tårna. Men jag hoppas att det också är ett uttryck för att vi har en sund affär.

ANNA-LENA HERNVALL

### ThinkWays krav för bolagsköp

- Att det finns ett fungerande ledarskap i bolaget.
- Att ThinkWay kan tillföra något, ofta inom försäljning, marknadsföring, organisation eller finansiell styrning.
- Att det är en bra affär dag ett – det ska inte krävas en kraftig tillväxt under de första åren för att det ska vara en bra affär för ThinkWay.

## ”DET ÄR BRA ATT DELA RISKEN MED ALMI”

**SWEDBANK ÄR EN** av Almi Stockholms samarbetspartners i banksektorn sedan många år. Almi Nytt ringde upp Bo Personne, företagsrådgivare på Swedbank Företag Stockholm City, som bland annat har varit med och finansierat ThinkWays företagsköp.

### Hur ser ert samarbete med Almi ut?

Samarbetet fungerar väldigt bra. När vi har träffat en företagskund med behov av att finansiera sin verksamhet försöker vi bygga upp en bra finansieringsmodell och då är Almi en av våra alternativa medfinansierare.

### Vilka är fördelarna med att dela finansieringen med Almi?

Dels är Almi duktiga på att analysera och bedöma ett företags

verksamhet. Ofta får företaget hjälp på vägen. Dels är det bra att dela risken med Almi.

### Hur har finanskrisen påverkat er utlåning till mindre företag?

Egentligen inte alls. Vi bedömer varje förfrågan utifrån sig själv och vår kreditpolicy, på samma sätt som tidigare. Det är business as usual trots det som skrivs i media, något färre förfrågningar att ta ställning till möjligen.

### Almi har ökat sin utlåning kraftigt sista kvartalet och tror att det beror på en åtstramning hos bankerna. Hur ser du på det?

Almi brukar ju alltid ha med en bank i sina finansieringar, så ökar Almis utlåning borde även bankernas öka.



Rafed Mustafa och Remziye Inanc prisas som Årets Nybyggare av Kung Carl XVI Gustaf.

# Vattenrening och översättning – två av årets vinnande verksamheter

**År 2008 läggs snart till handlingarna och årets  
entreprenörer och mentorer hyllas för sina insatser.**

DET ÄR MÅNGA som vill uppmärksamma landets företagare. Stiftelsen IFS står bakom utmärkelsen Årets Nybyggare, som i år gick till Rafed Mustafa. Han driver sedan 2006 Tigris Bilservice i Malmö och hedras för att han med små medel, på kort tid har lyckats få fart på en nedlagd verksamhet. Nytt för i år är Årets Nybyggare kategori B. Den gick till Remziye Inanc, som startade Järva Tolk i Stockholm 1996. Med fast övertygelse och gott självförtroende har hon målmedvetet byggt upp ett företag med god omsättning och lönsamhet.

Claes Linusson, som driver Contra Retail i Stockholm, och Harrieth Engberg, som driver Linser och Bågar i Visby, har utsetts till Årets mentorer 2008. De belönas för sina insatser i programmet "Mentor Eget Företag". Claes Linusson har stöttat Kristina Theander i hennes start av företaget Middagsfrid, som levererar hem matkassar med recept till sina kunder. Harrieth Engberg har varit mentor åt Peter d'Agan, som driver företaget CHAB med dekormålning, arkeologi och byggnadsvård som affärsverksamhet.

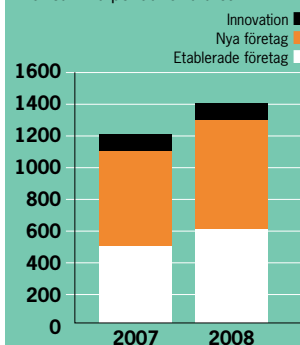
Årets mästare i innovation är Petra Wadström. Hon har tilldelats ett stipendium på 400 000 kronor för sin utrustning för rening av mikrobiologiskt förorenat vatten. Bristande tillgång till drickbart vatten är ett av de allvarigaste problemen för en stor del av jordens befolkning. Med Petra Wadströms utrustning blir vatten drickbart på ett enkelt och tillförlitligt sätt. Principen bygger på att vatten i två behållare värms upp av solen till 55 grader. Produkten är enkel att använda och tillräckligt billig för en omfattande distribution till de fattigaste. Stiftelsen Skapa står bakom stipendiet.

MALIN GOTTFARB

## FÖRSTA KVARTALET I SIFFROR:

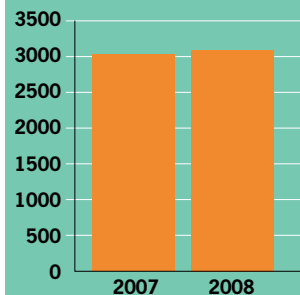
### Utlåning, Mkr

Utlåningen per 31 oktober var totalt 1 391 Mkr jämfört med 1 191 Mkr för samma period förra året.



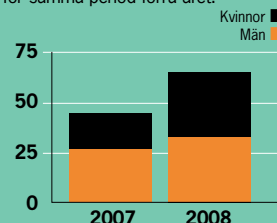
### Nya företag

Per 31 oktober ökade antalet nya företag som startats med hjälp från Almi till 3 131 jämfört med 3 111 för samma period förra året.



### Mikrolånet, Mkr

Utlåningen per 30 september var totalt 65 Mkr jämfört med 47 Mkr för samma period förra året.



## FINANSIERING AV HÄLSO- INNOVATIONER

VINNOVA HAR FÅTT i uppdrag av regeringen att, i samråd med Almi och Innovationsbron, uppmana

företag att söka pengar för att bygga upp miljöer inom bland annat landstingen. Syftet är att stimulera till innovationer inom hälso- och sjukvården.

REGERINGEN SATSAR 20 miljoner kronor, Vinnova lika mycket och landsting och kommuner bidrar också.

Totalt omfattar programmet över 80 miljoner kronor under tre år.  
– Samarbetet mellan Almi, Innovationsbron och Vinnova ger oss tillgång till mer pengar, samtidigt som vi utnyttjar och utvecklar Almis strukturer, säger Lennart Augustinius, affärsområdeschef Innovation på Almi.