



2016

Movexum AB - Gävleborgs Lean Startup Inkubator

Innehållsförteckning

1. Nulägesanalys	3
1.1 VD:ns reflektioner över verksamhetsåret som gått och framtiden	3
2. Verksamheten	4
2.1 Vision.....	4
2.2 Mål 2015	4
2.3 Affärsidé.....	4
2.4 Operativ verksamhet.....	5
2.4.1 Verksamhetens förutsättningar 2015	5
3. Operativa mål.....	6
3.1 Samverkan och partners.....	7
3.2 Operativ organisation och kompetenser kopplade till bolaget.	8
3.3 Projektaktiviteter	9
3.4 Övrig verksamhet	9
4. Kommunikation.....	9
5. Budget.....	9
6. Bolagets styrelse.....	10
7. Rapportering och samordning	11
8. Långsiktiga mål år 2016-2018	11

1. Nulägesanalys

1.1 VD:ns reflektioner över verksamhetsåret som gått och framtiden

Movexum har under året 2015 stärkt upp vår arbetsprocess i syfte att utarbeta en Lean startup process för att snabbare och effektivare kunna leverera affärsnytta för våra inkubatorbolag. Arbetet har varit mycket framgångsrikt och våra deltagande inkubatorbolag har kunnat få ett ännu större värde i att vara med i vår inkubatorprocess. I det arbetet har vi paketerat vår startup process under ett varumärke vi kallar BoostChamber®. I erbjudandet finns nu en bootcamp som gör att vi på under 1 månad kan validera varje ny innovatörs ide utifrån flera dimensioner och samtidigt få ett antal verifieringar avseende det verkliga behovet på marknaden. BoostChambern har implementeras fullt ut under 2015. BoostChamber har en del av vår process som effektivitet ökar kundnyttan. Inflödet i inkubatormiljön är stort och det primära inflödet kommer från näringslivet i regionen där Movexum över tid fått större och större förtroende. En orsak till ökat inflödet från vår region beror också på vår fysiska närvaro i 3 av de större städerna i regionen. Inkubatorn har en stark förankring hos regionen, involverade kommuner och akademi. Även vårt förtroende hos investerare är mycket bra vilket gynnar våra inkubatorbolag som attraherat mer och mer såddkapital i en tidig fas. Några av våra inkubatorbolag har under året haft försäljningsframgångar på internationell marknad. Den operativa organisationen har en gedigen och dokumenterad kunskap i hur man driver och utvecklar företag. Movexum är idag känd som en kvalitativ och seriös aktör hos många av innovationssystemets aktörer och privata bolag i vår region. Vi ser att fler och fler unika aktörer söker sig till Movexums verksamhet för att få veta mera om oss. Bilden av Movexum som en seriös aktör på marknaden har stärkts och kommer att stärkas ytterligare.

Det arbete som under 2014 och 2015 varit framgångsrikt gör att vi nu ser fram mot ännu ett starkt och idérikt 2016 där Movexum effektivt kan verka till att skapa värde och nytta för regional och nationell tillväxt. Movexum kommer fortsatt att jobba med att utveckla verksamheten vad gäller mätbara nyckeltal avseende värde för kund och regional tillväxt. Vi ska fortsätta utvärdera och analysera våra egna processer och arbeta för att hela tiden prestera öka nytta för våra kunder och ökad regional tillväxt. Vi fortsätter därför med vår årliga NKI undersökning som en del i vårt underlag att utveckla verksamheten.

2. Verksamheten

2.1 Vision

Movexum AB ska år 2018 vara bland landets ledande företagsinkubatorer avseende effektiv affärsutveckling av inkubatorbolag med hög innovationshöjd.

2.2 Mål 2016

- Starkt idéinflöde på totalt 50 st deltagare vid våra 3 st planerade BoostChamber event varav kvinnor svarar för minst 1/3 av idéinflödet.
- 100% framgång i de case vi medverkat till såddfinansiering.
- ROI för samhället ska vara minst 5 gånger per satsad krona
- NKI – index genomförs, analyseras och används i verksamhetens utveckling

2.3 Affärsidé

Movexum AB är Gävleborgs företagsinkubator - en kreativ utvecklingsmiljö för tillväxtföretag.

Movexum erbjuder en effektiv process för att ta innovationer från idé till marknad. Genom att ge tillgång till kompetens, kontakter och kapital via professionellt stöd och effektiv företagsutveckling är Movexum med och skapar nya tillväxtbolag i Gävleborg.

Movexum skall på ett konkret och effektivt sätt skapa affärsutveckling och stödja uppkomsten av nya idéer/bolag från samhälle, näringsliv, högskola och offentlig sektor.

Movexum antar engagerade entreprenörer och innovatörer som verkar i Gävleborg och har affärsidéer med tillväxtpotential och en innovativ höjd. Här gäller business – inte byråkrati.

Movexum ska tillgodose **entreprenörers och innovatörers (IBOs)** behov av

- analysera innovationens potential på marknaden
- kunnande och kompetens avseende företagsutveckling och affärsmannaskap
- stöd till en bra resa avseende finansiering, både tidiga såväl som senare faser
- att förstå marknaden och förutsättningar för lönsamhet
- en inkubatormiljö med likasinnade – i delvis samma situation
- en coach/kontaktperson med hög tillgänglighet och kompetens
- kunnande och nätverk för regional, nationell och internationella marknader.

Movexum ska tillgodose **ägarnas och finansiärernas** behov av att

- samordna och effektivisera innovationssystemet
- få tillräcklig avkastning på sin satsning

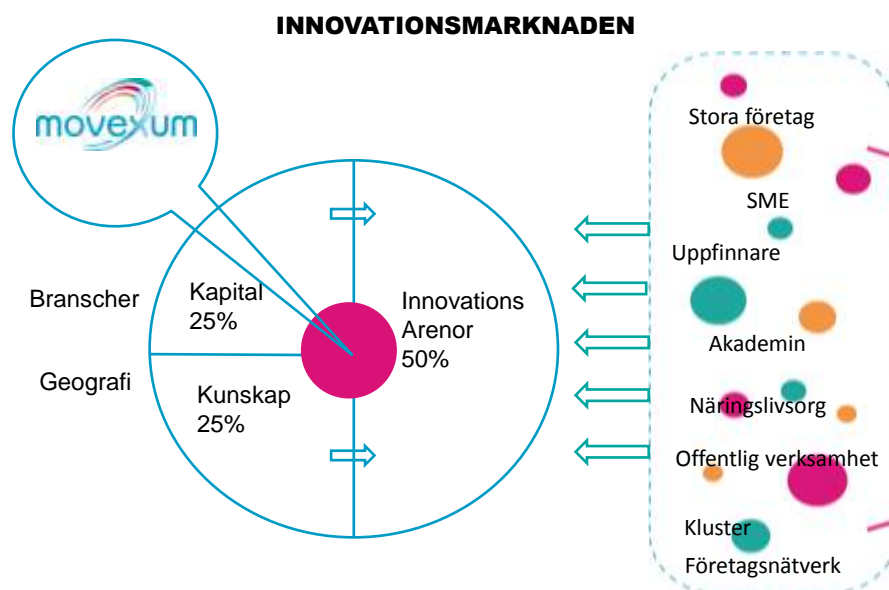
Movexum ska tillgodose **regionens** behov av att

- öka sysselsättningsgraden i regionen
- positionera regionen
- nya tillväxtbolag skapas i regionen
- skapa ett större skatteunderlag

2.4 Operativ verksamhet

2.4.1 Verksamhetens förutsättningar 2016

Verksamheten befinner sig på innovationsmarknad där vi ska skapa bolag som bygger på en hållbar tillväxt. Vår bild på denna innovationsmarknad som är grundet för att vi ska kunna skapa hållbar tillväxt beskrivs bäst med följande bild.



Ovanstående bild visar att Movexum agerar som ett nav på denna innovationsarena. Movexum ska attrahera sitt inflöde inom den geografiskt begränsade området Gävleborgs län och primärt inom de prioriterade branscher angivna i regionens innovationsstrategi och inom de fokusområden som klustren och akademi utvecklar. Den marknad som Movexum ska effektivt fånga upp potentiella IBOs från består av många aktörer som i ovanstående bild anges så som SME, Kluster, Akademi med flera. Här ska Movexum vara känd och synlig och

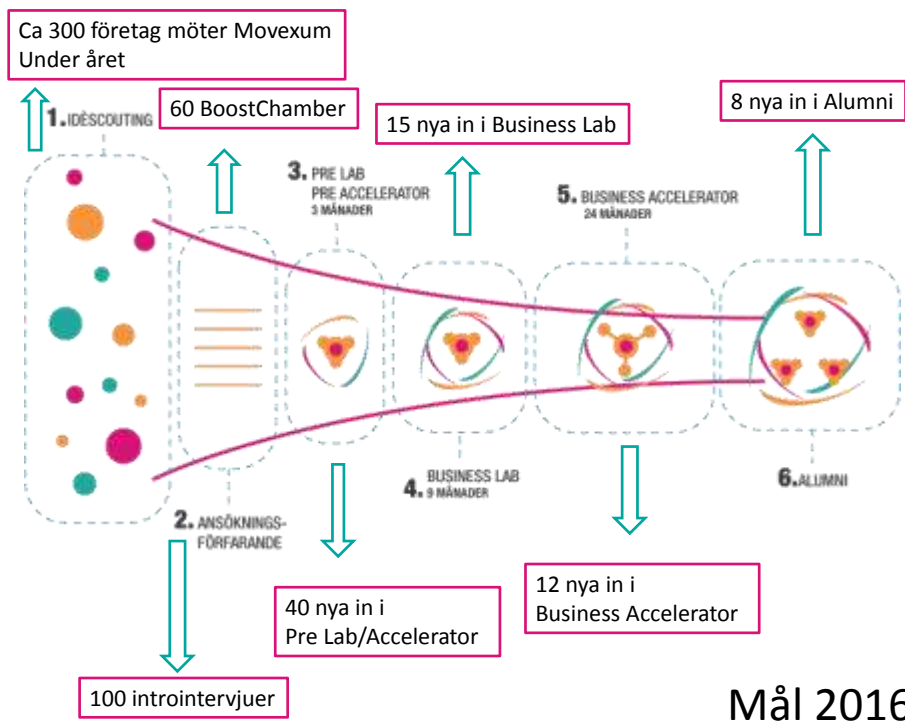
ha stort förtroende för att på bästa sätt fånga upp de idéer som kan komma från denna marknad. För att få innovationsarenen att fungera krävs också kreativa arenor så som teknikparker som kan facilitera och skapa kreativa miljöer där marknad, kunskap och kapital kan mötas. Movexum kan på ett effektivt sätt verka på innovationsmarknaden och knyta samman dessa viktiga komponenter. Movexum kan skjuta till kunskap via professionella affärscoacher och via samarbetspartners samt finna de bästa vägarna till att finna rätt sorts kapital för att ta en innovation från ide till marknad på ett effektivt sätt. Så här vill Movexum beskriva den kreativa och innovativa arena som bidrar till snabb, effektiv och hållbar tillväxt för de entreprenörer och idébärare som kommer i kontakt med oss.

Movexums har 2015 en finansiering där 80 % av den totala finansieringen kommer från offentliga finansiärer under detta verksamhetsår. Finansiärer är Region Gävleborg, regionens kommuner, Vinnova (tidigare ALMI), Norrlandsfonden samt Högskolan i Gävle samt ett stort antal privata företagspartners. Till grund för finansieringen finns en stark regional vilja att kunna erbjuda en professionell företagsinkubator. I arbetet ingår att säkra vår kvalitet i processen, stärkt närvaro i hela regionen samt ökat inflödet av idéer med hög innovationshöjd.

Movexum är regionens företagsinkubator som är en inkubatormjö med innovationskrav. I vår verksamhet har vi en omfattande rapportering av utförda aktiviteter till våra offentliga finansiärer. Finansieringen erhålls delvis i efterhand och efter godkänd aktivitet och ekonomisk rapportering till Regionen.

3. Operativa mål

Den operativa verksamheten har ett antal mål som är kopplande till den process som Movexum tillämpar. I nedanstående bild beskrivs verksamhetsmålen för respektive process. Verksamheten ska under året säkerställa att nivån på idéinflödet fortsätter vara högt samt accelerera verksamheten så att flera IBOs är inne i procesen. Den budgeterade finansiering som gäller för 2016 och är fastställd sätts målsättningen till ca 25 stycken aktiva IBOs med ett snitt på ca 17 stycken sett över året. På operativ nivå månadsvis följer vi upp alla inkubatorbolags utveckling för att snabbt kunna agera utifrån eventuella avikelser. Verksamheten redovisas kvartalsvis för styrelse och intressenter.



Ett stort antal aktiviteterna kommer att ske under verksamhetsåret och de fungerar som ett stöd för att uppnå Movexums verksamhetsmål. Aktiviteter kommer att ske dels i egen regi men med fördel i samverkan med regionala kluster och samarbetspartners.

Movexum kommer att genomföra en marknadsundersökning för att analysera hur våra kundgrupper känner till oss och våra aktiviteter. Vi kommer också genomföra vår årliga Nöjd-kund undersökning för att analysera hur våra gamla såväl som nuvarande IBOs uppfattar värdet av processen. Dessa undersökningar skall användas för att vi långsiktigt ska kunna följa verksamhetens utveckling och få indikationer på delar där vi kan utveckla processen och vårt operativa arbete.

3.1 Samverkan och partners

Under 2014-2015 tecknades ett antal partneravtal för att ytterligare stärka upp Movexums kompetensnätverk. Under 2016 kommer ett fortsatt arbete ske för att teckna minst 2 nya partneravtal. Ett aktivt arbete för att genomföra värdeskapande aktiviteter med våra partners och våra inkubatorbolag kommer att ske under året. Målsättningen är att partners ska medverka vid flertalet av vår event riktade mot våra inkubatorbolag.

Samverkan med Högskolan i Gävle fortsätter att utvecklas. Vi ser Högskolan som en viktig strategisk partner och resurs till företagsinkubatorn gällande bland annat kompetenstillförelse och hantering av avknoppningar från forskningen. Flödet har under 2015 börjat ta fart och vi tror på en fortsatt ökning under 2016.

Vi fortsätter utveckla vårt redan goda samarbete med närliggande kluster och innovationssystem. Under 2016 och framåt kommer Movexum vidareutveckla dessa ytterligare. Klustren står för inflöden av höjd och ger oss starkare nätverk på internationell nivå.

3.2 Operativ organisation och kompetenser kopplade till bolaget.

Vår operativa ledningsorganisation skall vid full operativ förmåga bestå av 6 heltidstjänster. Vi är idag inte fullt bemannade men har en målsättning att under 2016 kunna ha en fullt bemannad organisation. All personal som jobbar med affärsutveckling inkl. VD har utbildning i ALMI Fokus Affärsanalys, flertalet är diplomerade styrelseproffs via Handelskammarnas utbildning, samt också utbildade på Stanford Research Institut inom 5 disciplins of innovation samt Business Modell Canvas. I övrigt finns utmärkande och styrkt kompetens inom entreprenörskap, marknadsföring, sälj, marknadskommunikation, ekonomi, projektledning och bolagsstyrning.

Vår operativa ledning består idag av:

VD	Ulf Borbos
Ekonomichef	Jenny Ohlsson
Processledare/Coach	Vakant
Processledare/Coach	Ivar Renngård
Processledare/Coach	Vakant
Kommunikationschef	Andrea Cyganik

Ett antal externa konsulter inom special områden finns tillgängliga via avtal.

Företagsinkubatorns styrka ska ligga i en organisation med fokus på generell men hög nivå gällande affärskompetens. Expert kompetens tillförs via etablerade och väl renommerade konsulter som är upphandlade enligt LOU. Movexum anser att varje idé och entreprenör är unik och behöver olika åtgärder för att utvecklas optimalt. För att finna lämplig resurs till respektive inkubatorbolag sker individuell utvecklingsplan för respektive inkubatorbolag. Dessa individuella planer följs upp månadsvis. Vi jobbar kontinuerligt för att stärka kompetensen ytterligare och alla i personalen har individuella utvecklingsplaner som ska stärka vår organisation. Vi har som krav på våra externa konsulter att genomgå vår interna utbildning som ett led i vårt kvalitetsarbete med gemensam terminologi och rapportering. Ytterligare krav kan tillkomma under året. Vi samarbetar nära de 3 regionala klustren där vi får stöd av expertkompetensen inom deras spetsar samt våra partners inom olika affärsviktiga områden. Detta gör att vi idag har ett bra paket att erbjuda våra IBO:er

3.3 Projektaktiviteter

Vi har under 2016 ett projekt som heter Soft Landing med syfte att bland annat skapa en process som bland annat underlättar för utländska bolag att etablera sig i regionen samt att rekrytera talanger från andra länder.

3.4 Övrig verksamhet

Verksamhetsrelaterade utvecklingsområden som sker i samverkan med andra aktörer

1. Öka inflödet från akademin /HiG
2. Verka för ökad tillgång på såddkapital i regionen / SISP /Klustren
3. Ökad samverkan med inkubatorer i andra länder / Klustren/SISP

Movexum arbetar kontinuerligt med att analysera, utvärdera och förbättra våra interna processer för en ökad kvalitet av vårt arbete. Vi kommer att återkommande genomföra undersökningar som stödjer en kundorienterad verksamhetsutveckling samtidigt som vi vill kunna följa verksamhetens utveckling över tid.

Movexum kommer att verka för att bibehålla ett högt flöde av potentiella IBOs samt att fortsätta ha ett högt antal aktiva IBOer inne i inkubatorn. I arbetet med att ha ett högt flöde deltar vi vid flera aktiviteter ute i länets olika delar. Dessa aktiviteter och organisationsförstärkningar har som mål att öka kvantiteten och innovationshöjden på de idéer som kommer i kontakt med Movexums process.

4. Kommunikation

Med stöd av vår kommunikationsplan kommunicerar vi ut våra värden och synliggöra vår verksamhet. I vår kommunikationsplan framgår vår strategiska och operativa kommunikation tydligt. Vi utgår i vår kommunikation från denna kommunikationsplan.

5. Budget

Budgeten är baserad på den finansiering som våra ägare, Vinnova, privata finansiärer samt partners beräknas investera. I budgeten finns .

Intäkter	2016
Region Gävleborg	4 000 000
Vinnova	1 000 000
Soft Landing	500 000

Regionens Kommuner	2 000 000
Partners	200 000
Norrlandsfonden	500 000
Högskolan i Gävle	100 000
Övrigt	300 000
TOTALT	8 600 000

Kostnader	2015
Personal	4 500 000
Projekt och affärskonsulter	2 540 000
Övriga kostnader	1 100 000
Lokaler	450 000
Avskrivningar	0
TOTALT	8 590 000
Resultat 2015	10 000

6. Bolagets styrelse

Enligt ägardirektiven ska styrelsen representera erfarenhet och kunskap från:

- Företag i stark utveckling
- Finansiering
- Teknikutveckling
- Ska ha ett, för företagsinkubatorn, nyttigt nätverk samt möjligheter att bidra till inflödet av nya idéer och företag.

Utöver ”traditionella” styrelseuppgifter och ansvar enligt ABL, skall företagsinkubatorns styrelse fatta beslut rörande:

- Alla företag som skall beredas inträde i Business Accelerator

Styrelseledamöter kan också utifrån sin kompetensprofil medverka i styrgrupper.

7. Rapportering och samordning

För att nå Movexums mål är det viktigt att följa upp/rapportera enligt följande:

<u>Vad skall rapporteras</u>	<u>När</u>	<u>Hur</u>	<u>Från vem</u>	<u>Till vem</u>
Styrelserapport, ekonomi, mål, mätetal mm	Vid varje styrelsemöte	Skriftligt	VD	Styrelse
Ekonomisk rapport	Vid varje styrelsemöte	Skriftligt	VD	Styrelse
Budget och verksamhetsplan	Dec	Skriftligt	VD	Styrelse
Lägesrapport Finansiärer	2 ggr/år	Skriftligt	VD	Finansiärer
Lägesrapport ägare	2 ggr/år	Skriftligt	Styrelsen AB	Ideella föreningen
Verksamhetsberättelse	Årligen	Skriftligt	VD	Styrelse, Finansiärer, Ideella föreningen
Begäran gällande utbetalning projektmedel Regionen	Minst varannan månad	Skriftligt	VD	Region Gävleborg

8. Långsiktiga mål år 2016-2018

Movexum verksamhet alltid präglas av hög kvalitet och operativ leverans av nya tillväxtbolag. Vi ska i mätningar avseende operativt effektivitet ligga i topp. Våra finansiärer ska känna sig stolta över vår leverans. Det privata näringslivet ska känna så stort förtroende att de även finansiellt blir mera delaktiga i att stötta verksamheten. Movexums verksamhet

skall ses som en viktig del i regionens utvecklingsstrategi och skall drift finansieras till merparten av det offentliga men med ett mål att även det privata näringslivet ska bidra med en del av finansieringen främst då avseende vidareutvecklingen av inkubatorn.

För att nå detta strategiskt långsiktiga mål krävs att ägare, bolagsstyrelse och den operativa organisationen verkar mot dessa mål.

Ägarkretsen kan genom att ta del av bolagets information vara väl informerad om Movexum verksamhet och sprida det i sina nätverk. De ska alltid vara välinformerade gällande Movexum arbete och lobba för en fortsatt finansiering från det offentliga. Ägarkretsen skall verka för att bolagsstyrelsen får ledamöter som kan påverka dessa mål och har mandat att påverka näringslivet i dessa frågor. Ägarkretsen kan också bearbeta ägardirektiv för ökat inflytande om de så finner lämpligt.

Bolagsstyrelsen skall genom att erhålla en utförlig information från operativa ledningen i Movexum kännas sig trygg och väl förtrogen med verksamheten som bedrivs. Bolagsstyrelsen skall verka för att Movexum har en bra strategi för att nå sina mål. Alla i styrelsen ska verka för en stark förankring hos det regionala näringslivet både bland SME bolag såväl som de stora bolagen verksamma i regionen. Bolagsstyrelsen skall vara kravställare för att säkerställa att Movexums verksamhet håller hög kvalitet i en nationell jämförelse och håller en hög effektivitet ur ett kostnadsperspektiv och gällande leverans av tillväxtbolag i regionen.

Movexum operativa organisation ska hålla ägare och bolagsstyrelse väl informerade om hur verksamhetens bedrivs och uppnådda resultat. Relevanta nyckeltal skall arbetas fram i samverkan med bolagets styrelse som visar på Movexums effektivitet och där bland annat leveransnivå i jämförelse med andra nationella aktörer inom samma område ska kunna göras.