



IMPACT REPORT

**2025**

**BIZMAKER**

SPARK IDEAS. IGNITE SUCCESS.



## TILLSAMMANS MOT NYA MÖJLIGHETER

Det är en speciell tid att bygga framtid just nu. Mycket i omvärlden är osäkert och världen fungerar inte riktigt som den gjort tidigare. Samtidigt skapar förändringen en grogrund för något nytt att växa fram. Nya idéer, nya företag och nya samarbeten växer ofta fram just i tider när mycket förändras.

All utveckling och innovation börjar med en människa. Någon som ser ett problem som går att

lösa, en idé som går att testa eller en möjlighet som går att ta vara på. När sådana människor får rätt stöd, rätt kontakter och rätt sammanhang kan idéer bli företag och företag kan växa. För när företag växer, växer också regionen. Det skapas arbetstillfällen, nya lösningar utvecklas och fler människor kan bo, arbeta och skapa sin framtid här. Därför handlar entreprenörskap och företagsutveckling

i grunden inte bara om företagande, utan om samhällsutveckling.

I Västernorrland ser vi att entreprenörskapet växer, fler företag tar nästa steg och intresset för att investera i regionen ökar. Det märks att allt fler tror på framtiden här och vill vara med och bygga den. Men utveckling sker inte av sig själv. Den kräver samarbete, långsiktighet och miljöer där människor,

idéer och företag kan utvecklas. Den här rapporten handlar om vad som händer när människor möts, när idéer får stöd och när vi tillsammans arbetar för att skapa utveckling i Västernorrland.

Det är i det arbetet framtiden börjar.

Här, tillsammans med andra.

*Team BizMaker*



# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VD HAR ORDET	4
BIZMAKERS UPPDRAG OCH ROLL	6
DET VISAR SIFFRORNA	8
VAD VI GJORDE 2025	
• EXCELLENT INKUBATOR	10
• FOREST BUSINESS ACCELERATOR	12
• BUSINESS SCALEUP	14
• ÅDALSSATSNING	16
• KULTUR OCH KREATIVITET	18
• KURS I ENTREPRENÖRSKAP	20
• BUSINESS INNOVATION DAY	22
• TREGION STARTUP INVEST	24
• HIGH COAST INVEST	26
ENTREPRENÖRER OCH BOLAG	28
FRAMTID	32

## EN REGION I RÖRELSE

När jag ser tillbaka på året som gått slås jag av hur mycket som händer i Västernorrland just nu. Vi ser ett växande entreprenörskap, människor som vill starta företag och skapa nytta i samhället, befintliga företag som vill växa och internationella aktörer som är intresserade av att etablera verksamhet här. Det finns en rörelse i regionen och en vilja att utveckla och bygga vidare.

I Europa och Sverige ser vi ett fokus mot ökad resiliens. För oss handlar det om att stärka det som finns nära, som industriell symbios, energiförsörjning, AI-utvecklingen och livsmedelsproduktion, och att ta vara på de möjligheter som finns i regionens styrkor.

Nya europeiska satsningar och finansieringsmöjligheter växer fram inom områden som hållbar industri, energi, digitalisering och innovation. Genom internationella samarbeten och europeiska projekt kan vi ta del av dessa satsningar, bygga partnerskap och skapa nya möjligheter för företag och organisationer i regionen.

Mycket av utvecklingen sker i samarbete med andra, både nationellt och internationellt, där vi tillsammans med science parks, inkubatorer, kommuner, regioner och universitet utvecklar vårt arbete och skapar bättre förutsättningar för entreprenörer och företag att växa.

Vi ser också att vårt uppdrag breddas och att fler områden kopplas till innovations- och näringslivsutveckling. Det handlar i dag om allt från industri och energi till hållbar omställning, kulturella och kreativa branscher, AI och landsbygder utveckling. Det innebär att vår roll blir bredare och att det blir viktigt att fortsätta samla aktörer, prioritera insatser och driva utvecklingen framåt.

Vi ser med stor tillförsikt på framtiden och ser fram emot att fortsätta utveckla BizMaker och Västernorrland tillsammans med alla företag, entreprenörer och samarbetspartners i regionen.

**Matts Nyman**

Vd BizMaker

## DÄR IDÉER TAR FORM

BizMaker är Västernorrlands innovationsplattform – en möjliggörare för idéer som vill växa, för företag som vill utvecklas och för en region som vill fortsätta framåt. Vårt uppdrag är att skapa förutsättningar för innovation, entreprenörskap och företagsutveckling som bidrar till en hållbar utveckling i regionen.

Vi arbetar med allt från startups och tillväxtföretag till etableringar, innovationsprojekt och regionala utvecklingsinitiativ. Det innebär att vi möter människor och organisationer i många olika skeden – från en enskild entreprenör med en idé till etablerade företag och internationella investeringar. Vår roll är att skapa bästa möjliga förutsättningar för dessa människor och företag att ta nästa steg.

### ATT VÅGA TA STEGET

Bakom varje ny affärsidé och varje tillväxtresa finns människor som bestämt sig för att prova något nytt. Att starta och utveckla företag är en resa som innehåller både möjligheter och utmaningar. I det arbetet handlar vårt stöd inte bara om affärsutveckling, finansiering och marknader, utan också om att vara bollplank, coach, dörröppnare och ibland den som ställer de svåra frågorna.

En viktig del av vårt arbete handlar om att driva och delta i utvecklingsprojekt och initiativ tillsammans med företag, offentlig sektor och akademi. I projekten testar vi nya idéer, utvecklar arbetssätt och undersöker nya områden som kan vara viktiga för regionens utveckling.

Projekten är ett sätt att bygga kunskap, skapa nya samarbeten och lägga grunden för nya företag, investeringar och arbetssätt. På så sätt bidrar vi till att skapa förutsättningar för Västernorrlands utveckling, både nu och i framtiden.

### ATT SE MÖJLIGHETER I MELLANRUMMEN

Vår styrka ligger i att se helheten. Vi rör oss mellan olika branscher, organisationer och perspektiv, och kan ofta se möjligheter och kopplingar som annars inte hade uppstått. Det gör att vi kan bidra till utveckling både i enskilda företag och i regionen som helhet.

Vårt arbete sker alltid i samarbete med andra. Utveckling sker i samspelet mellan företag, offentlig sektor, akademi och andra organisationer. Tillsammans arbetar vi för att skapa en region där människor vill starta företag, där företag vill växa och där nya idéer och investeringar kan utvecklas över tid.



*– Det märks tydligt att BizMakers arbetsgivarvarumärke är starkt; vi såg ett enormt engagemang med nära dubbelt så många ansökningar som i liknande processer.*

PERNILLA KEUSCH  
REKRYTERINGSKONSULT RANDSTAD

## ETT STARKT ARBETSGIVARVARUMÄRKE

Under 2025 har vi fått ett tydligt kvitto på att BizMaker uppfattas som en attraktiv arbetsgivare. När vi har rekryterat nya medarbetare har vi haft ett stort antal sökande och många kvalificerade kandidater, och vi har även fått spontana ansökningar från personer som vill arbeta hos oss.

— Det märks tydligt att BizMakers arbetsgivarvarumärke är starkt; vi såg ett enormt engagemang med nära dubbelt så många ansökningar som i liknande processer. Kandidaterna lockades specifikt av kombinationen av samhällsnytta, entreprenörsanda och en genuin syn på balans i livet, säger Pernilla Keusch, rekryteringskonsult på Randstad.

Det är inte bara rekryteringsannonserna som gör skillnad. Vi ser det som ett resultat av vårt långsiktiga kommunikationsarbete, där vi berättar om människorna, företagen och utvecklingen i regionen. Det har bidragit till att fler känner till BizMaker och vill vara en del av det arbete vi gör.

Att många vill arbeta hos oss ser vi som ett viktigt kvitto på att vårt uppdrag upplevs som relevant och meningsfullt och att vi som organisation har byggt ett starkt arbetsgivarvarumärke över tid. Det är också en viktig förutsättning för att vi ska kunna fortsätta utveckla vår verksamhet och bidra till utvecklingen i Västernorrland.

# RESULTAT OCH IMPACT FRÅN 2025

## #4

mest entreprenöriella  
region i Sverige

## 69

företag i våra olika  
affärsutvecklingsprogram

# 45 532 000

kronor i attraherat kapital

## 78

utvärderade ideer  
under året

## 11

projekt och förstudier  
deltog vi i

## 20

etablerings-  
förfrågningar

## 163

artiklar i nyhetsmedia  
omnämndes BizMaker och våra  
startupbolag i

## 3062

köpta konsulttimmar  
av Västernorrlands  
företag

## SÅ BIDRAR STARTUPS TILL TILLVÄXTEN I VÄSTERNORRLAND

# ROI

RETURN ON INVESTMENT

*Return on Investment* är ett mått på hur mycket pengar eller värde som har genererats från en investering, i förhållande till investeringens storlek. Vi har räknat ut vad de startups som vi jobbat med under åren 2015-2024 ger tillbaka i form av skatteintäkter och arbetsgivaravgifter.

### 15 GÅNGER INVESTERADE OFFENTLIGA MEDEL

Vår totala ROI för 2024 resulterade i att de offentliga medel som investeras i vår verksamhet lönar sig.

### 79 PROCENT ÖVERLEVNADSGRAD

Granskningen visade även en hög överlevnadsgrad för de startups som vi jobbat med. Uträkningen inkluderar konkurser och likvidationer.

### 545 MILJONER KRONOR I OMSÄTTNING

Dessa bolag genererade dessutom mer än en halv miljard i omsättning på 352 anställda under 2024.



**– Att vi fortsatt är en del av programmet visar att vi står stadigt i det vi gör och att vi kan fortsätta utveckla vårt erbjudande med tydligt fokus på bolagens behov.**

REGINA DUYMAZ  
INKUBATORCHEF BIZMAKER

## EN STARKARE PLATTFORM FÖR STARTUPS I VÄSTERNORRLAND

Att få rätt stöd i ett tidigt skede kan vara avgörande för om en idé blir ett företag. BizMaker är en av Sveriges excellenta inkubatorer – en kvalitetsstämpel som bekräftar att vi håller hög nivå i arbetet med startups.

Under året fick BizMaker fortsatt förtroende i Vinnovas nationella program för excellenta inkubatorer. Det innebär 14,6 miljoner kronor i finansiering, men är också ett kvitto på att det arbete vi gör tillsammans med entreprenörer och startups håller hög kvalitet.

Bakom beslutet ligger en omfattande granskning där arbetssätt, resultat och förmåga att skapa värde för bolagen bedöms.

– Att vi fortsatt är en del av programmet visar att vi står stadigt i det vi gör och att vi kan fortsätta utveckla vårt erbjudande med tydligt fokus på bolagens behov, säger Regina Duymaz, inkubatorchef på BizMaker.

För regionens entreprenörer betyder det konkret bättre förutsättningar att bygga bolag. Det handlar om kvalificerat affärsstöd, tillgång till nätverk, stöd i kapitalresan och möjligheten att utveckla idéer tillsammans med andra. Det gör också att vi kan arbeta mer långsiktigt och ta in fler kunskapsintensiva idéer, inte minst från akademien.

### EN EXCELLENT INKUBATOR

Samtidigt stärker det vår roll i ett större sammanhang. Som en av Sveriges excellenta inkubatorer är vi med och utvecklar hur stödet till startups ska se ut framåt. Det ger oss möjlighet att samarbeta med andra inkubatorer och att öppna fler dörrar för bolagen i Västernorrland.

Sammantaget innebär det att fler startups kan starta och växa i Västernorrland, vilket stärker regionens konkurrenskraft och framtida näringsliv.

# FRÅN SKOG TILL MARKNAD

Skogen är en av Västernorrlands starkaste resurser men också en plats för nya innovationer. I Forest Business Accelerator möts startups, industri och forskning för att utveckla framtidens lösningar med skogen som utgångspunkt.

Forest Business Accelerator fortsätter att vara en av BizMakers mest etablerade program, där startups från hela Sverige söker sig till Västernorrland för att utveckla sina affärer i nära samarbete med industrin och forskningen.

Årets omgång samlade bolag som på olika sätt använder skogen som resurs. Här möttes innovationer inom foodtech, AI, träförädling och obemannade fordon – exempel på hur skogen kan vara utgångspunkt för helt nya lösningar och affärsmodeller.

— Att alla fyra bolag i årets program har norrlandsanknytning och att tre av dem kommer från Västernorrland är glädjande och visar att det finns stark innovationskraft i regionen, säger Pelle Berglund, projektledare för Forest Business Accelerator och affärsutvecklare på BizMaker.

## ETT ANPASSAT UPPLÄGG FÖR VARJE BOLAG

Programmet utmärker sig genom sitt praktiska upplägg, där bolagen utvecklas i nära samarbete med bransch, forskning och erfarna affärsutvecklare. Arbetet anpassas efter varje bolags behov och ger möjlighet att testa idéer i verkliga miljöer och i dialog med industrin.

Under året har Sweco anslutit som ny programpartner. Tillsammans med aktörer som SCA, IBM och RISE bidrar de till att stärka kopplingen mellan startupbolagen och potentiella kunder och samarbetspartners.

— Tack vare att vi är etablerade i hela Sverige kan vi bidra till att startupbolagen får kontakt med relevanta kunder och samtidigt tillföra expertis utifrån deras behov, säger Malin Kullström, Innovation Lead på Sweco.

För bolagen innebär programmet konkreta möjligheter att ta nästa steg mot marknaden. Genom tillgång till rätt miljöer, beslutsfattare och industrikontakter skapas förutsättningar att testa, utveckla och skala sina lösningar.

— Det är svårt att ringa kalla samtal till skogsbolag som omsätter miljarder. Acceleratorn ger oss trovärdighet och öppnar dörrar till rätt personer och sammanhang. Vi pratar nu med utvecklingsavdelningar hos flera stora bolag som ser över hur deras processer kan bli mer effektiva med vår teknologi, säger Sverker Svärdbby, Sleipner Robotics.

— Det har gett oss både trovärdighet och möjlighet att komma in i rätt sammanhang, säger Jonas Granström, Conifer Vision, om arbetet i programmet.

## ETT PROGRAM SOM SÄTTER AVTRYCK

Genom åren har närmare 60 bolag deltagit i Forest Business Accelerator. Det gör programmet till en viktig del i hur vi utvecklar nya företag och stärker kopplingen mellan innovation, industri och den gröna omställningen i Västernorrland.

Forest Business Accelerator är viktigt för regionen eftersom det kopplar samman en av våra starkaste basnäringar med nya idéer, teknik och affärsmodeller. Programmet bidrar också till att sätta Västernorrland på kartan som en plats där nya skogsbaserade innovationer kan utvecklas. När startups från hela landet söker sig hit för att arbeta tillsammans med industrin stärks regionens roll som en miljö där innovation, industri och den gröna omställningen möts.



**— Acceleratorn ger oss trovärdighet och öppnar dörrar till rätt personer och sammanhang. Vi pratar nu med utvecklingsavdelningar hos flera stora bolag som ser över hur deras processer kan bli mer effektiva med vår teknologi.**

SVERKER SVÄRDBY, SLEIPNER ROBOTICS.

## DELTAGANDE STARTUPS 2025

### SCANDINAVIAN WOODPRINTING

Utvecklar metoder för att förädla trä till högkvalitativa bygg- och inredningsmaterial

### SLEIPNER ROBOTICS

Utvecklar obemannade fordon för arbete i krävande och ostrukturerade miljöer, med tillämpning inom skogsbruk.

### RM LABS

Tar fram växtbaserade ingredienser för livsmedel och hälsa, med skogen som råvarubas.

### CONIFER VISION

Utvecklar AI-baserade modeller och mätmetoder för smartare inventering och planering av skog.

# NÄR AMBITION BLIR RESULTAT

Många småföretag i Västernorrland har både viljan och möjligheten att växa. Det som ofta saknas är tid, struktur och rätt stöd för att ta nästa steg. Genom tillväxtprogrammet Business Scaleup arbetar BizMaker med att skapa just de förutsättningarna.

Programmet riktar sig till företag som vill utvecklas och växa, och kombinerar strategisk affärsutveckling med konkret arbete i den egna verksamheten. Under programmets gång arbetar företagen tillsammans med fyra externa tillväxtcoacher och processledare för att identifiera hinder, prioritera rätt och skapa en tydlig riktning framåt.

Resultaten visar tydligt vilken effekt det kan få.

De företag som deltagit i Business Scaleup har tillsammans ökat sin omsättning med 31,7 miljoner kronor och skapat 28 nya arbetstillfällen. Utöver det har många stärkt sin lönsamhet, hittat nya affärsmöjligheter och skapat bättre förutsättningar för långsiktig utveckling.

Business Scaleup handlar ytterst om att omsätta ambition till handling. När fler företag växer och anställer stärks också regionens näringsliv

# 31,7

miljoner i ökad omsättning

# 28

nyanställningar



## MIKAB

### FRÅN UPPDRAG TILL EGEN PRODUKT

Mikab i Långsele har länge arbetat med service och reparation av skogsmaskiner. Under 2025 tog de ett tydligt steg vidare genom att satsa på egna produkter, och på en ny riktning för bolaget.

Genom Mikab Solutions utvecklar de nu egna tillbehör till skogsmaskiner. Det innebär en förflyttning från att enbart arbeta med service till att bygga upp en egen produktportfölj, med nya krav på både produktion, affär och strategi.

För att ta nästa steg gick Mikab in i BizMakers tillväxtprogram Business Scaleup. Programmet riktar sig till företag som vill växa och utvecklas, och ger stöd i att prioritera rätt, stärka affären och skapa struktur för fortsatt tillväxt. Genom coaching, erfarenhetsutbyte och arbete med den egna affären får företagen bättre förutsättningar att fatta beslut och driva förändring.

För Mikab har det inneburit ett tydligare fokus framåt. Investeringar i ny teknik, som en laserskärare, har öppnat upp för egen produktion. Samtidigt har ett samarbete med John Deere skapat möjligheter att nå ut bredare, med potential att sälja till kunder i flera länder.

**För att ta nästa steg gick Mikab in i BizMakers tillväxtprogram Business Scaleup. Programmet riktar sig till företag som vill växa och utvecklas, och ger stöd i att prioritera rätt, stärka affären och skapa struktur för fortsatt tillväxt.**

AKER



## NÄRMARE FÖRETAGEN I HÖGA KUSTEN

Alla företag finns inte där stödsystemen finns. För att fler ska kunna utveckla sina idéer och verksamheter behöver stödet finnas nära. Därför har BizMaker stärkt sin närvaro i Höga Kusten. Genom att rekrytera Tomas Falkensson som affärsutvecklare i Sollefteå och Kramfors stärker vi vår närvaro där behoven finns.

Den nya tjänsten är en del av Region Västernorrlands extrasatsning för att stärka det lokala stödet till företag och personer med innovativa idéer. Satsningen gör innovationsstödet mer tillgängligt och relevant. När vi finns nära blir det enklare för fler att ta kontakt, testa idéer och få stöd i rätt tid.

— Förhoppningen är att vi ska få se effekter av satsningen i form av fler affärsidéer och företag i Sollefteå och Kramfors men också att vi kan dra lärdomar som stärker det företagsfrämjande arbetet i

resten av länet, säger Jonny Lundin (C), ordförande i regionala utvecklingsnämnden.

### VIKTEN AV ATT FINNAS PÅ PLATS

Med Tomas på plats skapas fler ingångar till BizMaker och fler möten med företag i området. Det ger en bättre förståelse för lokala behov och gör det möjligt att anpassa stödet utifrån verkligheten i varje enskilt fall. Samtidigt stärks kopplingarna mellan företag, kommuner och innovationssystemet i stort.

Att finnas nära företagen är viktigt. Många idéer och utvecklingsprojekt börjar i liten skala och ofta där människor bor och verkar. När vi finns på plats blir det enklare att bygga relationer, förstå företagets vardag och fånga upp idéer och behov i ett tidigt skede. Det gör att fler kan få stöd och att utveckling kan ske i hela länet.

”

**— Förhoppningen är att vi ska få se effekter av satsningen i form av fler affärsidéer och företag i Sollefteå och Kramfors men också att vi kan dra lärdomar som stärker det företagsfrämjande arbetet i resten av länet.**

# RE:DO – NYA VÄGAR FÖR KREATIVA FÖRETAG

Många kreativa företag bygger starka idéer och varumärken – men saknar affärsstöd som passar deras verklighet. Med RE:DO testar vi nya sätt att stötta de kulturella och kreativa branscherna i Västernorrland.

Under året startade BizMaker RE:DO, ett arbete för att stärka de kulturella och kreativa branscherna i Västernorrland. Tillsammans med Västernorrlands Museum, Innovationsbolaget, Mittuniversitetet och fem av Västernorrlands kommuner testar vi nya sätt att stötta företag som ofta hamnar mellan olika system.

— Kreativitet är en av våra viktigaste framtidskrafter. Västernorrland har en stark men länge underutnyttjad kreativ kompetens som är avgörande för att utveckla regionen framåt. Med det här projektet kraftsamlar vi tillsammans för att skapa möjligheter för ett mer kreativt och hållbart näringsliv och en mer livskraftig plats, säger Anna Kollberg, framtidsstrateg och ansvarig för projektet på BizMaker.

Många kreativa entreprenörer bygger starka idéer och varumärken, men saknar affärsstöd som är anpassat efter deras verklighet. Det innebär både en utmaning och en möjlighet. Med RE:DO utvecklar vi

arbetssätt som utgår från hur de här företagen faktiskt arbetar och kopplar samtidigt ihop dem med andra delar av näringslivet.

## EN BETYDELSEFULL BRANSCH FÖR SVERIGE

De kulturella och kreativa branscherna är också en betydande del av näringslivet. I Sverige står dessa branscher för omkring fyra procent av BNP och sysselsätter hundratusentals människor. Utöver de direkta ekonomiska effekterna bidrar de också med innovation, nya affärsmodeller och attraktiva miljöer som i sin tur påverkar andra branscher och hela platsers utveckling.

I projektet ska kreatörer, företag och organisationer mötas i gemensamma processer där idéer får testas och utvecklas. Det kan handla om allt från nya affärsmodeller till samarbeten där kreativ kompetens möter industriella behov. Här blir kultur och kreativitet en aktiv del i innovation och omställning, inte något som sker vid sidan av.

Arbetet handlar också om att bygga relationer. När fler aktörer lär känna varandra uppstår nya samarbeten och fler vägar öppnas för företag att växa. Samtidigt utvecklar vi vår egen förmåga att möta en bredare målgrupp.

## KULTURELLA OCH KREATIVA BRANSCHER I SVERIGE

- Cirka 3-4 % av Sveriges BNP
- Cirka 200 000 företag
- Cirka 250 000 sysselsatta
- Omsätter över 650 miljarder
- Viktiga för innovation, turism, platsutveckling och digital utveckling

”

**– Kreativitet är en av våra viktigaste framtidskrafter.**

ANNA KOLLBERG  
FRAMTIDSSTRATEG

## IDEA LAB – EN NY VÄG IN I ENTREPRENÖRSKAP

Hur tar man en idé från tanke till verklighet – redan under studietiden? Idea Lab ger studenter möjlighet att testa entreprenörskap i praktiken.

Under året lanserade BizMaker tillsammans med Mittuniversitetet entreprenörskapskursen Idea Lab. Här hade studenter möjlighet att utforska sina idéer i praktiken, från första tanke till något som skulle kunna skapa nytta och bidra till tillväxt.

Kursen är en del av BizMakers grängångaruppdrag, där vi fungerar som en brygga mellan akademi, näringsliv och samhälle. Studenterna arbetar med egna idéer, med stöd av affärsutvecklare och metoder hämtade från verkligheten. Fokus ligger på att testa, utveckla och förstå vad som faktiskt fungerar.

Ambitionen är att ge studenter verktyg och kunskap för att ta sina idéer vidare, oavsett om det leder till ett företag eller till nya sätt att arbeta i en befintlig organisation. Samtidigt vill vi öppna upp för att se företagande som en möjlig karriärväg.

— Kursen har stor potential att bidra till tillväxt, både genom att flera studenter stannar kvar och startar företag, men också genom intraprenörskap. Vi får nytexaminerade personer som är vana vid att hitta förbättringsområden och ta sig an problem – det är attraktivt för alla företag i vår region, berättar Maria Wiik, affärsutvecklare på BizMaker och ansvarig för Idea Lab.

Idea Lab skapar en tydlig koppling mellan studier och omvärld. Nya idéer och perspektiv får ta plats i innovationssystemet, samtidigt som studenter får en konkret bild av hur entreprenörskap kan fungera i praktiken.

För BizMaker är det också ett sätt att möta framtidens entreprenörer tidigare, fånga upp driv och idéer redan under studietiden och göra det enklare att ta dem vidare.



”

**– Vi får nytexaminerade personer som är vana vid att hitta förbättringsområden och ta sig an problem – det är attraktivt för alla företag i vår region.**

MARIA WIIK  
AFFÄRSUTVECKLARE

# FRÅN UTMANING TILL LÖSNING PÅ EN DAG

Hur tar man nästa steg när man står inför en konkret utmaning i sitt företag? Business Innovation Day är ett sätt att snabbt gå från problem till möjliga lösningar, genom att samla rätt kompetens kring företagets behov.

Business Innovation Day arrangeras av Mittuniversitetet tillsammans med BizMaker, Bron Innovation, Propell, Peak Innovation och RISE. Genom samarbetet skapas en gemensam plattform där företag snabbt kan gå från en konkret utmaning till nya lösningsspår och nästa steg i sin utveckling.

Här står företagets verkliga behov i centrum. Utifrån en aktuell utmaning kopplas rätt kompetens in, och under en dag arbetar forskare, teknikutvecklare och affärsutvecklare tillsammans med företaget för att utforska möjliga lösningar.

## SÅ GÅR DET TILL I PRAKTIKEN

Ett exempel är BlåGrön Odling, som utvecklat ett system för att odla örter direkt i butik. När de ville ta nästa steg i att förstå och styra odlingsprocessen bättre tog de sin utmaning till Business Innovation Day.

Arbetet blev snabbt konkret. Tillsammans med experter utforskade de hur sensorer, kameror och AI kan användas för att följa växternas utveckling och

optimera odlingen i realtid. Det som började som en utmaning utvecklades till tydliga lösningsspår.

Kort därefter gick arbetet vidare i praktiken. Kameror installerades i odlingsystemen för att samla in data om växtprocessen och AI-modeller analyserade materialet för att bättre kunna styra och utveckla odlingen.

Genom Business Innovation Day skapas inte bara nya lösningar, utan också nya samarbeten. Företag får en konkret ingång till forskning och avancerad kompetens, samtidigt som möjligheter till uppdragsforskning och finansiering kan identifieras.

## FRÅN EN DAG TILL LÅNGSIKTIG EFFEKT

Sedan starten 2014 har över 160 företagscase genomförts inom Business Innovation Day. De flesta kommer från nya företag, men återkommande deltagare visar också på värdet i arbetssättet när nya utmaningar uppstår. Under 2025 genomfördes åtta case.

Det gör att fler företag kan ta nästa steg i sin utveckling och att ny kunskap snabbare omsätts i praktiken. På så sätt stärks både innovationsförmågan och konkurrenskraften i regionens näringsliv.

# 160

företagscase har genomförts sedan starten 2014





**– Med ett starkt nätverk kan vi erbjuda både finansiering och strategisk vägledning – det är den kombinationen som verkligen gör skillnad.**

GUN BLOM LUNDGREN  
INVESTERARE, TREGION STARTUP INVEST

## KAPITAL OCH KONTAKTER SOM FÅR IDÉER ATT LYFTA

Att ta nästa steg som startup handlar ofta om tillgång till kapital, men också om att hitta rätt människor. Under året har BizMaker arbetat för att stärka båda delarna, genom att bygga nätverk, skapa mötesplatser och bidra till ett starkare investeringsklimat i regionen.

Tregion Startup Invest genomförde en ny investeringsrunda och välkomnade 39 investerare från Dalarna, Gävleborg och Västernorrland. Att 35 procent av investerarna är kvinnor sticker ut i en annars mansdominerad bransch och bidrar till en bredare investerarbas.

Med fler investerare och fler perspektiv stärks möjligheterna för startups att hitta kapital i tidiga skeden, en fas där finansiering ofta är svår att få. Samtidigt skapas ett nätverk där erfarenhet, kunskap och relationer blir minst lika viktiga som själva investeringen.

### BETYDELSEN AV ETT STARKT NÄTVERK

Att finansiera en startup handlar sällan om en enskild investering. I tidiga skeden är regionala och statliga stöd ofta avgörande för att testa idéer och säkerställa att de löser verkliga problem. När bolagen sedan närmar sig marknaden blir tillgången till lån och ägarkapital viktig för att kunna växa och nå ut. Genom att arbeta med både stöd, nätverk och investerarkontakter bidrar vi till att fler bolag kan ta sig vidare i den resan.

— För att startups ska nå sin fulla potential behövs både kapital och rätt stöd, särskilt i den tidiga fasen när riskerna är höga och investerare är svårare att hitta. Med ett starkt nätverk kan vi erbjuda både finansiering och strategisk vägledning – det är den kombinationen som verkligen gör skillnad, säger Gun Blom Lundgren, investerare i Tregion Startup Invest.

### EN MATCHNINGSPLATTFORM

Som ett komplement till investerarnätverket arrangerades också BizMaker Match, en mötesplats där startups, investerare och partners fick möjlighet att träffas och utforska samarbeten. Genom en kombination av förbokade möten och spontana samtal skapades nya kontakter och relationer som kan bli avgörande för nästa steg i bolagens utveckling.

— För mig var surret som uppstod direkt när deltagarna klev in genom dörren det bästa kvittot. Det var extra roligt att höra om de oväntade värden som några av matchningarna ledde till, säger Erica Markusson, finansieringsrådgivare på BizMaker.

Tillsammans bidrar satsningarna till att mobilisera kapital där det annars är svårtillgängligt och att skapa fler vägar för idéer att bli företag. När fler investerare, entreprenörer och nätverk möts stärks förutsättningarna för innovation och tillväxt i hela regionen.

# ATT SÄTTA VÄSTERNORRLAND PÅ INVESTERINGSKARTAN

Att attrahera investeringar och etableringar handlar om att tydligt visa vad en plats har att erbjuda. Genom High Coast Invest arbetar BizMaker tillsammans med kommuner, Region Västernorrland, näringsliv och forskningsaktörer för att positionera Västernorrland som en attraktiv plats för framtidens industri.

## ÖKAT INTERNATIONELLT INTRESSE

Under året har arbetet präglats av stark samverkan och ett växande internationellt intresse. Fokus har legat på områden där regionen har särskilda förutsättningar, som AI och datacenter, foodtech, batteriteknik samt e-bränslen och grön vätgas. Efterfrågan har varit särskilt stor inom AI och datacenter över hela regionen. Samtidigt har det gemensamma etableringserbudandet vidareutvecklats tillsammans med länets kommuner.

Ett konkret steg är en ny sitekatalog med 16 etableringsklara områden runt om i länet. I kombination med konkurrenskraftiga elpriser, en grön energimix, god tillgång till vatten och möjligheter till industriell symbios skapas ett erbjudande som möter företagets behov i den gröna omställningen. Under året har också arbete genomförts för att ytterligare utveckla underlag kring hur industriell symbios kan möjliggöras i regionen.

Under året inkom 20 etableringsförfrågningar från företag som vill undersöka möjligheten att etablera verksamhet i regionen. Förfrågningarna kommer både direkt till High Coast Invest och via nationella aktörer som Business Sweden. Alla leder inte vidare till konkreta projekt, men varje dialog är en viktig del i att bygga relationer och attrahera rätt typer av etableringar.

## INDUSTRIELL SYMBIOS ÖPPNAR NYA MÖJLIGHETER

En central del i arbetet är att säkerställa att etableringar blir en bra match – både för företaget och för regionen. Det handlar om att hitta investeringar som passar in i våra styrkeområden och bidrar till långsiktig utveckling, samtidigt som de stärker förutsättningarna för en resilient och hållbar utveckling i Västernorrland.

I det arbetet finns också tydliga kopplingar mellan olika sektorer och här har ett intensivt arbete bedrivits för att skapa förutsättningar för etableringar inom foodtech. Genom att kombinera datacenter med växthusproduktion skapas nya möjligheter för industriell symbios, där överskottsvärme kan användas i livsmedelsproduktion. Det stärker både självförsörjningsgrad och resiliens, samtidigt som den lokala nyttan av etableringar ökar genom fler arbetstillfällen.



**– Vi är stolta över det starka engagemang och den goda samverkan som kommunerna visar i arbetet med att skapa tillväxt i Västernorrland.**

MAGNUS VISTRÖM  
AFFÄRSOMRÅDESCHEF, HIGH COAST INVEST

## REGIONALT ARBETE MED GLOBAL RÄCKVIDD

Arbetet sker både lokalt och internationellt. Under året har regionen presenterats i sammanhang som World Hydrogen Summit, GreenTech Amsterdam, EVS38 och Future Protein Production, liksom vid affärsbesök i Europa och presentationer i internationella nätverk. Samtidigt fortsätter dialogen med kommuner, företag och forskningsmiljöer att utveckla det gemensamma erbjudandet.

— Vi är stolta över det starka engagemang och den goda samverkan som kommunerna visar i arbetet med att skapa tillväxt i Västernorrland. Utöver arbetet med nya etableringar kommer vi framåt också att fokusera på att stärka förutsättningarna för befintliga företag att växa, säger Magnus Viström, affärsområdeschef på High Coast Invest.

Arbetet med High Coast Invest bidrar till att fler investeringar kan realiseras och att Västernorrland stärks som en plats där innovation, industri och den gröna omställningen möts.

# DE SOM DRIVER UTVECKLINGEN

## CROSSER

### FRÅN STARTUP TILL GLOBAL INDUSTRIAKTÖR

Efter över tio års arbete tog Crosser ett avgörande steg under 2025. Bolaget, som har rötter i Sundsvall, förvärvades av den globala industrijätten Schneider Electric.

Crosser utvecklar en plattform för att hantera och analysera data nära industrins processer, där information kan bearbetas i realtid, från fabriksgolvet till molnet. Det är teknik som möter ett växande behov i takt med att industrin digitaliseras.

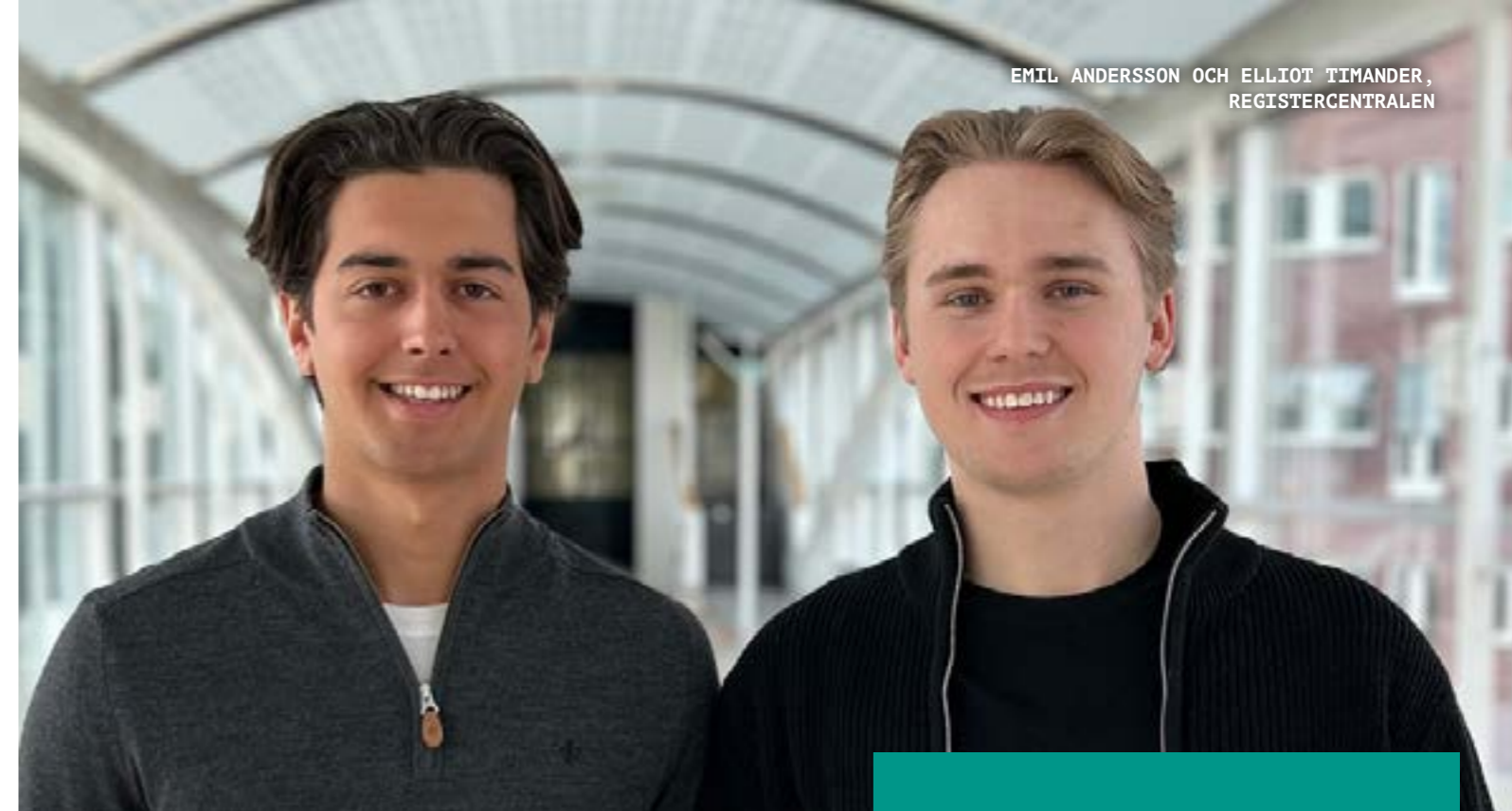
Resan har varit lång och präglats av uthållighet. Teamet fortsatte utveckla sin lösning i takt med att marknaden mognade. I den tidiga fasen var BizMaker en del av resan, med affärsutveckling, nätverk och stöd i att forma bolaget och dess riktning.

När affären nu är genomförd är det ett tydligt kvitto på det långsiktiga arbete som lagts ner. Att en global aktör väljer att ta in Crosser i sin verksamhet visar värdet i det som byggts upp, både tekniskt och affärsmässigt. Det är också ett exempel på vad som kan ta form över tid, när rätt stöd finns på plats och arbetet får fortsätta framåt.

**Att en global aktör väljer att ta in Crosser i sin verksamhet visar värdet i det som byggts upp, både tekniskt och affärsmässigt.**



JOHAN JONZON, MARTIN THUNMAN  
OCH ULF BJÖRKLUND, CROSSER



EMIL ANDERSSON OCH ELLIOT TIMANDER,  
REGISTERCENTRALEN

## REGISTERCENTRALEN

### DERAS LÖSNING SKAPAR TRYGGARE FÖRENINGSLIV

Många idrottsföreningar saknar fungerande rutiner för att säkerställa att ledare lämnar in utdrag ur belastningsregistret, trots att kraven finns.

Registercentralen i Örnsköldsvik har tagit fram ett sätt att förenkla arbetet.

De har utvecklat en digital plattform som gör det enklare att hantera och följa upp kontrollerna. Med BankID-inloggning, automatiserade påminnelser och tydlig överblick minskar risken att något missas, samtidigt som administrationen blir mindre betungande för föreningarna.

Grunden bygger på insikter från samtal med över 1 000 föreningar. Det har gett en tydlig bild av hur utmaningarna ser ut i praktiken och varit vägledande i utvecklingen av tjänsten.

I BizMakers inkubatorprogram har bolaget arbetat vidare med att vässa sitt erbjudande, testa lösningen och ta den ut till användare. Fler och fler föreningar använder tjänsten, och företaget fortsätter växa.

**Många idrottsföreningar saknar fungerande rutiner för att säkerställa att ledare lämnar in utdrag ur belastningsregistret, trots att kraven finns.**

## PLANTVATION

### FRÅN VÄSTERNORRLAND TILL STORAFFÄR I MONTREAL

Sju år efter sin första resa till Kanada tillsammans med BizMaker tecknade PlantVation sitt största avtal hittills, med leverans av två odlingssystem till ett foodtechbolag i Montreal.

PlantVation utvecklar teknik för storskalig uppdrivning av plantor. Med sitt system kan de producera stora volymer på liten yta, med hög kvalitet och kontroll. Det har öppnat dörrar internationellt, där efterfrågan växer.

Den första kontakten med kunden togs redan under ett tidigt besök i Kanada, och relationen har byggts upp över tid. Sedan tiden med BizMaker har PlantVation tagit in investerare och attraherat cirka 10 miljoner kronor. Det har bland annat möjliggjort utvecklingen av en kompaktversion, QS GreenBox, och en marknadsbearbetning som lett till affärer i Chile, Kanada och Sverige.

Affären i Montreal markerar inte bara en stor order, utan också en etablering i Nordamerika. Samtidigt innebär det att PlantVation nu står på två ben, där odling av grönsaksplantor blir det nygamla användningsområdet för QS GreenBox-systemet.

Med rötterna i Västernorrland är bolaget idag en del av en internationell marknad.

## HOCKEYFY

### FRÅN IDÉ PÅ ISEN TILL INTERNATIONELL POTENTIAL

När behov möter teknik kan nya lösningar växa fram snabbt. För startupbolaget Hockeyfy började resan med en enkel utmaning – att få tillgång till kvalificerad hockeyträning.

Bakom bolaget står entreprenörer från Sundsvall som, efter att ha saknat rätt tränarstöd, utvecklade en egen lösning. Med hjälp av AI har de skapat en app som analyserar rörelsemönster och ger direkt feedback på spelarens teknik, som en tränare i mobilen.

Sedan starten har utvecklingen gått snabbt. Under året har bolaget tagit in kapital från Tregion Startup Invest, vilket möjliggör fortsatt produktutveckling och expansion. Samtidigt har Hockeyfy uppmärksammats i media och tilldelats utmärkelsen Årets Startup på Sundsvall Business Awards.

Hockeyfy är ett exempel på hur innovation kan växa fram ur ett konkret behov och snabbt ta steg mot en större marknad. Med en teknik som kan appliceras på fler sporter och användningsområden visar bolaget på potentialen i att kombinera digitalisering, AI och idrott.

## FRAMÅT – MED MÄNNISKAN I CENTRUM

De kommande åren handlar om att ta position. I en tid där Europa stärker sin resiliens och där samarbeten över gränser blir allt viktigare behöver vi vara aktiva, synliga och relevanta i de sammanhang där framtidens lösningar formas. Det handlar om att både stärka det som redan finns och skapa utrymme för det som ännu inte tagit form.

För Västernorrland betyder det att fortsätta bygga starka samarbeten, både lokalt och internationellt. Genom att delta i europeiska satsningar, utveckla partnerskap och koppla våra företag och idéer till större sammanhang skapar vi förutsättningar för investeringar, innovation och tillväxt.

Teknikutvecklingen, inte minst inom AI, öppnar snabbt upp nya affärsmöjligheter. Här har vi goda förutsättningar att ta en tydlig position. Men riktningen är avgörande. Tekniken ska arbeta för oss människor och bidra till lösningar som löser verkliga problem och skapar värde i samhället.

I den utvecklingen blir de kulturella och kreativa branscherna en allt viktigare del. De bidrar konkret till hur produkter och tjänster formas, hur företag

bygger relationer och hur idéer når ut. De stärker innovationen, men också det som gör en plats attraktiv att leva och verka i.

Det är också här resiliensen byggs. I ett näringsliv med fler perspektiv, i samarbeten mellan branscher och i samhällen där människor vill vara kvar och bidra. Kreativitet, kultur och gemenskap är inte ett komplement, det är en del av grunden.

Samtidigt ska fler kunna vara med. I hela regionen finns idéer, driv och resurser. Vår uppgift framåt är att göra det enklare att starta, utveckla och växa företag, oavsett var man befinner sig.

I Västernorrland utgår vi från det som är viktigt på riktigt. Vi värnar gemenskapen, naturen och en framtid där människan står i centrum. Det är värden som också formar hur vi bygger näringsliv och innovation.

Nu handlar det om att omsätta det i handling. Att ta vara på idéer, stärka människor och bygga ett näringsliv som håller över tid.

Med blicken lyft, fötterna förankrade och hjärtat i Västernorrland fortsätter vi arbetet.





**SPARK IDEAS . IGNITE SUCCESS .**

Tillsammans med Västernorrlands kommuner, våra företag och partners arbetar BizMaker för att forma framtidens Västernorrland. Med fokus på entreprenörskap, innovation och attraktion jobbar vi för att forma nya idéer till hållbara lösningar, möjliggöra nya företags-etableringar och hjälpa näringslivet att ställa om. Allting börjar med en gnista – hos oss finns engagemanget, nyfikenheten och kunskapen som ger den kraft att spraka och skina.

**[WWW.BIZMAKER.SE](http://WWW.BIZMAKER.SE)**