

Northern CapSek Ventures

Bolagsrapporten 2024

**De 50 mest intressanta bolagen
utanför Stockholm**

CapSek

Bolagsrapporten 2024

De 50 mest intressanta bolagen utanför Stockholm

Detta är en rapport från

Northern CapSek Ventures AB
Vallgatan 27
411 16 Göteborg

Servicegatan 1
941 51 Piteå

Vid frågor, kontakta oss på

Email: info@capsek.se
Tel: +46 31 20 90 00

Innehållsförteckning

"2025 ett genombrottsår för techbolag"	3
"En ihållande medvind i norra Sverige"	5
En återhämtning i värderingarna av onoterat.....	7
En viktig roll för tillväxtbolag utanför Stockholm	9
Obruten stark trend i norra Sverige	12
De 50 mest intressanta bolagen utanför Stockholm	15
De 28 bolag som föll bort från listan i år.....	33

Disclaimer

Information som tillhandahålls i denna rapport är inte avsedd att vara rådgivning eller någon investeringsrekommendation. Även om Northern CapSek Ventures AB (CapSek) har vidtagit åtgärder för att informationen skall vara korrekt, fullständig och aktuell samt inhämtad från källor som bedömts vara tillförlitliga, lämnar CapSek inte några garantier att information som tillhandahålls i denna rapport eller på bolagets webbplats är korrekt, fullständig eller aktuell.

"2025 ett genombrottsår för techbolag"

Sedan vår förra sammanställning av de 50 mest intressanta tillväxtbolagen utanför Stockholm publicerades för ett år sedan har börsen sannerligen vänt upp, och techbolag fått rejält med luft under vingarna. Det är till stor del drivet av den starka frammarschen för generativ AI med Open AI:s Chat-GPT i spetsen.

Haussen har dock inte fortplantat sig jämnt genom ekosystemet till nordiska och svenska techbolag, delvis på grund av osäkerheterna om räntan och hur den utvecklas i Sverige jämfört med resten av världen.



Nya data från Pitchbook visar dock på en tydlig återhämtning i värderingarna för europeiska techbolag, både inom den tidiga fas vi fokuserar på, upp 12% i år jämfört med 2023, samt de för oss relevanta sektorerna AL & ML samt SaaS.

Det här talar för att det värsta nu ligger bakom den europeiska VC-industrin, och att det bara är en tidsfråga innan vi ser ett bredare genomslag av den här återhämtningen även för svenska onoterade techbolag.

För en långsiktig venture-investerare inom tech som CapSek innebär dock dagens intressanta miljö möjligheter till attraktiva ingångsnivåer i bolagen, inte minst i mindre, onoterade bolag i startup- eller scaleup-fas utanför storstadsregionerna.

Samtidigt som den snabba utvecklingen inom exempelvis SaaS, AI, IoT och gaming formligen bubblar över, så fortsätter tillgång till kapital utgöra ett av de viktigaste hoten mot dessa bolags tillväxt. Det visar också det värde som CapSek som aktiv investeringspartner till techbolag i scaleup-fas kan tillföra.

"Det är bara en tidsfråga innan återhämtningen på VC-marknaden i Europa ger ett bredare genomslag av även på svenska onoterade techbolag."

För andra året i rad är vi stolta över att kunna presentera CapSeks sammanställning av de 50 enligt oss mest spännande tillväxtbolagen utanför Stockholm.

Syftet med rapporten är dels att ge investerare en bättre inblick i vårt arbetssätt, men också att hjälpa dessa bolag att synas och nå ut till ett bredare nätverk av investerare.

De bolag vi listar representerar en stor bredd, från innovativa mjukvarulösningar till tung industri, från spel och utbildning till blockchain och livsmedel. Det som förenar dem är att de verkar inom tech, har hög grad av innovation, skalbara affärsmodeller och är baserade utanför Stockholm.

Att investera i onoterade techbolag är ett omfattande arbete. Det krävs både analys, förståelse och noggranna val av bolag, men också långsiktighet och förmåga att stötta dem på deras tillväxtresa. För den som inte själv har tid och resurser till detta erbjuder CapSek möjligheten att ta del av en handplockad portfölj av lovande techbolag, vilken du kan läsa mer om på vår hemsida.

Bolagen i vår egen investeringsportfölj är dock inte inkluderade i denna lista, eftersom vi valt att fokusera på andra bolag som förtjänar att få uppmärksamhet.

”Bolagen i vår egen investeringsportfölj är inte inkluderade i denna lista, eftersom vi valt att fokusera på andra bolag som förtjänar att få uppmärksamhet.”

Med vår sammanställning över de 50 mest lovande techbolagen utanför Stockholm vill vi skapa ett större intresse för de företag vi möter i vårt arbete, belysa deras möjligheter och utmaningar samt bidra till att de får bättre förutsättningar för sin fortsatta utveckling.

Vi välkomnar alla synpunkter och tips på bolag som borde finnas med på listan, och välkomnar dig att följa med oss på resan genom det Techsverige som fullkomligen bubblar över utanför huvudstaden.

Henrik Jerner, vd på Northern CapSek Ventures.

"En ihållande medvind i norra Sverige"

Förutom att jag bor i Piteå så består mitt arbete i att både arbeta med CapSeks portföljbolag i norra Sverige och att träffa en mängd nya bolag i området, både potentiella investeringar såväl som underleverantörer, kunder och samarbetspartners.

När man gör det så är det svårt att inte känna en viss irritation över den bild av läget i norra Sverige som målas upp i riksmedia. En bild som till stor del bygger på motgångarna för en eller två större startups.

Istället för den påhittade motvind för regionen som utmålas i medierna ser många av de bolag jag möter, och faktiskt hela regionen, istället en ihållande medvind.

Den drivs av omfattande privata industrisatsningar, som backas av genomgripande offentliga infrastruktursatsningar. Vid sidan av transformationerna av Kiruna och Gällivare på sammanlagt omkring 25 miljarder kronor byggs hamnen i Luleå om. Det byggs regionsjukhus och vägar, serverhallar för Facebook och rymdcenter på Esrange etc.

"Summerar man det så investeras det 1400 miljarder kronor i norra Sverige just nu. Så det blåser helt klart åt rätt håll här uppe."

Nio av 13 svenska gruvor finns i Norr- och Västerbotten. Skogsindustrin visar kraftig tillväxt. För att inte tala om elektrifiering, grönt bränsle, energisatsning, biltestning och andra miljardindustrier. Allt detta gynnar techbolag som har de stora jättarna som kunder.

Summerar man det så investeras det 1400 miljarder kronor i norra Sverige just nu. Så det blåser helt klart åt rätt håll här uppe.

Det råder ingen brist på entreprenörskap eller innovationskraft i regionen. Men som vi framhållit tidigare så visar historien tydligt att många av de techbolag som växer fram i norra Sverige antingen slutar växa till följd av brist på kapital, eller så flyttar de till storstäderna.

Även om det finns ett väl fungerande innovationssystem på plats redan idag, så saknas det fokuserade investerare som kan stötta bolag med tillväxtkapital från tidig fas till utrullning och uppskalning.



Det här har gjort CapSek till en viktig spelare i regionen. Men vi behöver fler liknande aktörer som vi kan syndikera med. Att med få undantag vara ensam aktör som investerare i scelup-fasen ser vi både som en utmaning, men också som en väldigt attraktiv möjlighet att komma in tidigt i lovande bolag till fördelaktiga värderingar.

Med en stark lokal förankring och en genuin vilja att utveckla regionen blir vi inbjudna i rum och till samtal som är erkänt svåra för utomstående Stockholmsbaserade aktörer att få tillträde till.

Sedan vår etablering här för mer än ett år sedan har vi fått en mycket tillfredställande start, där våra senast tillkomna portföljbolag RockSigma och Arctic Space båda hunnit överträffat våra förväntningar. Och mer är på gång, både i dessa två men i fler investeringar som ligger i pipeline 2025.

Som vanligt är det ingen lätt uppgift att koka ner en lista på de 50 mest intressanta techbolagen i vårt universum. Därför ska listan bara ses som vårt försök att kvantifiera vår subjektiva bedömning just nu, samt att lyfta välförtjänta bolag på radarn för fler investerare.

Om det är något bolag vi missat eller ännu hellre, missförstått, hoppas jag att du vill bidra med din syn på saken.

Göran Carlson, Investment Manager

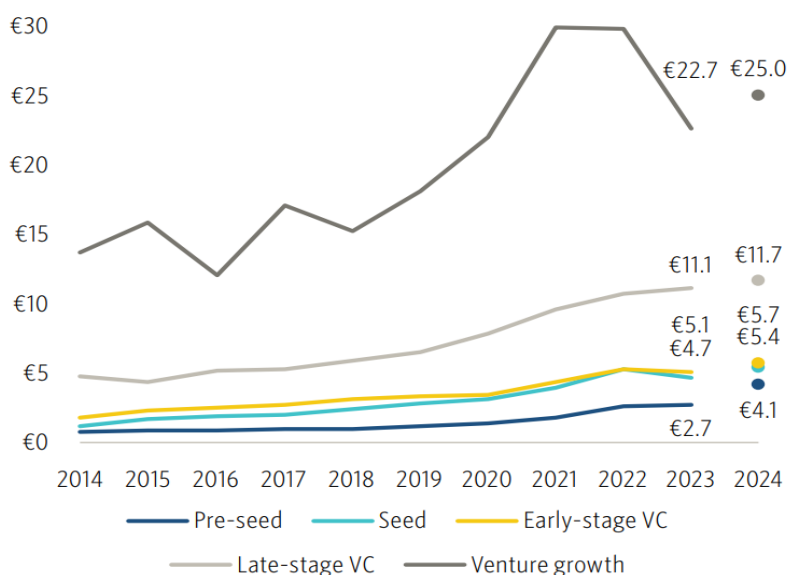
En återhämtning i värderingarna av onoterat

I ett bredare europeiskt perspektiv kan man nu, efter flera år av volatilitet och osäkerhet, se tydliga tecken på återhämtning då värderingarna för VC-finansierade bolag vänt upp. Detta är till stor del drivet av en stabilare räntemiljö och en inbromsning i inflationen. För de flesta startups innebär detta ett förbättrat klimat för att attrahera kapital, även om antalet affärer minskat något, vilket tyder på ett fokus på högkvalitativa transaktioner.

Enligt data från Pitchbook är värderingarna i tredje kvartalet 2024 upp för alla stadier av VC-backade bolag. Det indikerar att siffrorna för helåret 2024 sannolikt kommer slå 2023 års siffror.

12%
Ökning av medianvärderingen av europeiska VC-finansierade bolag första nio månaderna 2024.

Median värdering av europeiska VC-finansierade bolag, fördelat på stadium

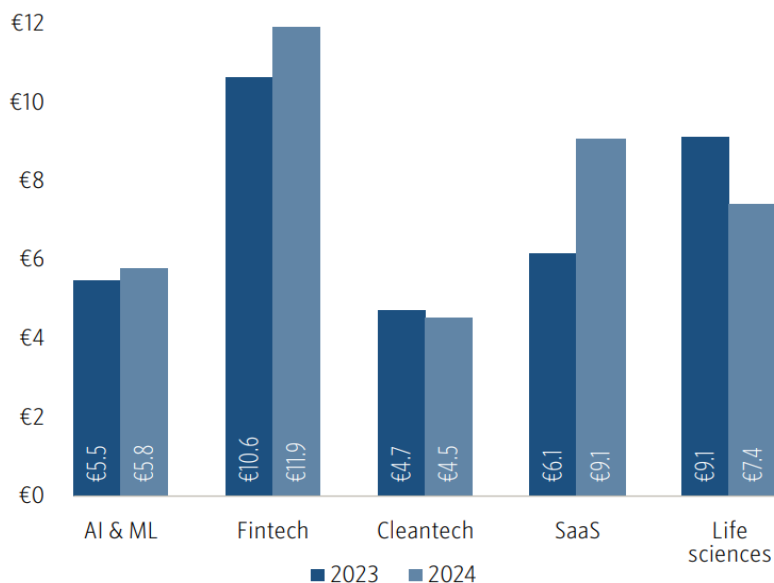


Källa: Pitchbook

Medianvärderingarna i de för CapSek mest relevanta stadierna Seed och Early-stage VC var i tredje kvartalet 2024 upp 14,8% för bolag i sådd-stadium och med 11,7% för tidigt stadium, jämfört med 2023.

Sett till sektorer har värderingsökningarna noterats framförallt inom de för CapSek relevanta sektorerna AI & ML samt SaaS. Även Fintech har sett ett tydligt uppsving i värdering under året. Vertikalerna LifeScience och Cleantech, där CapSek har en liten respektive ingen närvaro såg lägre värderingar under året.

Median värdering av europeiska VC-finansierade bolag i tidig fas, fördelat på sektor



Källa: Pitchbook

Medianvärderingen för AI-bolag i tidig fas låg på 5.8 miljoner euro under tredje kvartalet 2024, en ökning med 5,9% jämfört med 2023. Samma siffror för SaaS-bolag i tidig fas uppgick till 9,1 miljoner euro, en ökning med hela 49% sedan 2023.

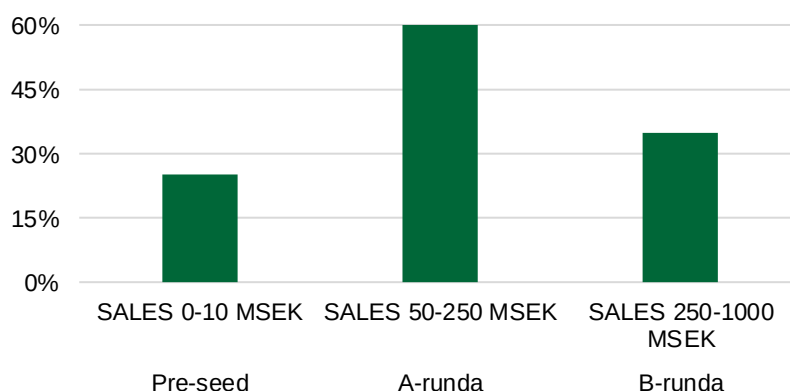
Trots den positiva trenden kvarstår utmaningar. Andelen nedvärderade rundor ligger kvar på höga nivåer, och europeiska techbolag söker sig allt oftare till utländskt kapital, vilket bidrar till en pågående "brain drain". Detta understryker behovet av strukturella förbättringar på den europeiska kapitalmarknaden för att säkerställa långsiktig konkurrenskraft och innovation.

Med en stabilare makroekonomisk grund och ett växande intresse från både traditionella och icke-traditionella investerare ser 2025 ut att kunna bli ett genombrottsår för den europeiska VC-marknaden.

En viktig roll för tillväxtbolag utanför Stockholm

Den skevhet på den onoterade investeringsmarknaden vi noterat tidigare har fortsatt hålla i sig under 2024. Statistik visar att Stockholmsbolag får 25–60 procent högre värdering, enbart beroende på att de är baserade i Stockholms innerstad. Störst är skillnaden när bolag tar in kapital i så kallade A-rundor och har en omsättning på mellan 50–250 MSEK. I de fallen uppgår premien på Stockholmsbolagen till hela 60 procent.

Stureplanspremien intakt



Källa: Breakit

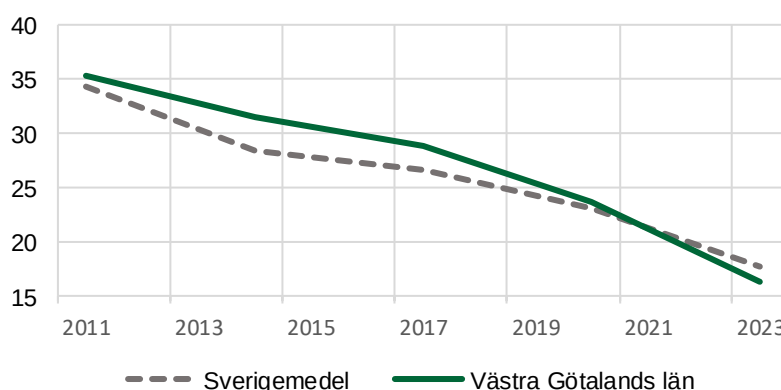
60%

Premie i värderingen för bolag i Stockholm jämfört med övriga landet, vid A-rundor och en omsättning på 50-250 MSEK

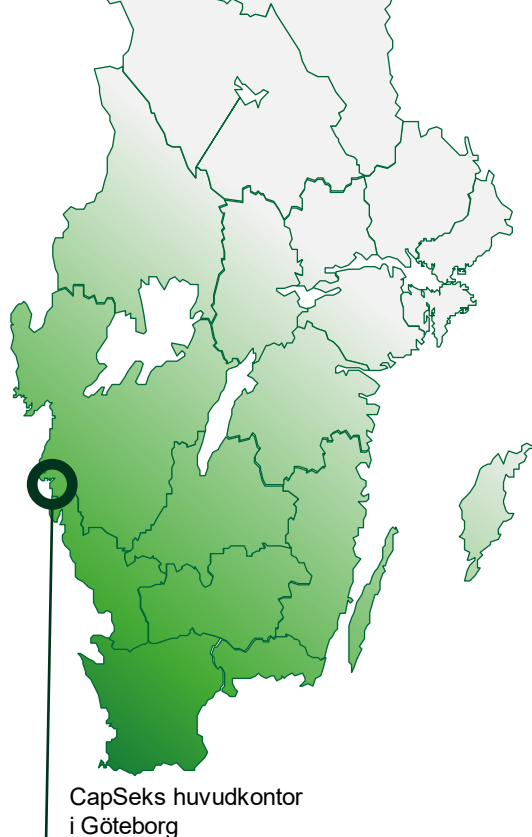
Det råder inga tvivel om att många framgångsrika techbolag startats i Stockholm. Men är innovationshöjden, entreprenörskapet och företagsamheten verkligen värd en så hög premie? Vårt tydliga svar på frågan är nej.

Statistiken visar också att tillgången till lån och krediter fallit snabbare i exempelvis Västra Götalands län än i resten av landet, även om det inte är en iögonfallande skillnad.

Andel företag som beviljats lån och krediter



Källa: Tillväxtverket



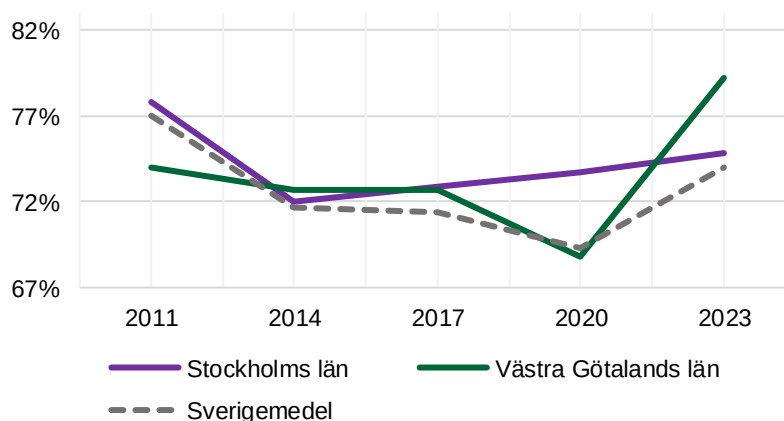
Northern CapSek Ventures grundades med tesen att övriga Sverige har minst lika "duktiga" företagare i resten av Sverige, som inte får samma uppmärksamhet och heller inte samma tillgång till externt kapital. Därför får bolagen i övriga Sverige helt enkelt inte samma förutsättningar. Men givet bättre förutsättningar är vi övertygande om, och har tydliga bevis för, att dessa bolag har samma kapacitet för värdeskapande som Stockholmsbolagen, och mer därtill.

Konsekvensen av detta blir dock ett påtagligt hinder för tillväxt för bolagen i fråga, medan det å andra sidan blir lägre och mer attraktiva värderingar för investerare. Här kan vi på CapSek med lokal förankring, kapital och kunskap komma in och hjälpa bolagen att ta nästa kliv.

Samtidigt ligger tillväxtviljan bland företag i Västsverige klart över riksgenomsnittet.

Andelen företag som vill växa i Västra Götaland är bland den högsta i hela landet, även om skillnaderna inte är stora. Dessa är bolag verksamma inom allt från FinTech, IoT till fordonsindustrin och blockkedjeteknik till livsmedelsbranschen som alla har skalbara affärsmodeller med hög innovationshöjd.

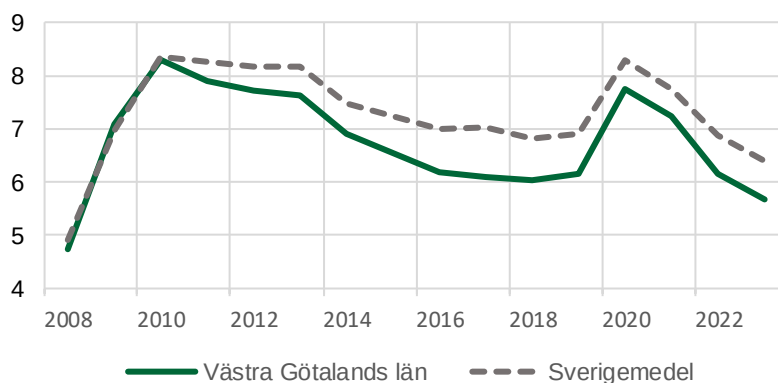
Andel företag som vill växa



Källa: Tillväxtverket

Samtidigt är arbetslösheten i Västra Götalands län lägre än Sverigemedel medan näringslivets andel av Bruttoregionalprodukten (BRP) ligger något över riksgenomsnittet.

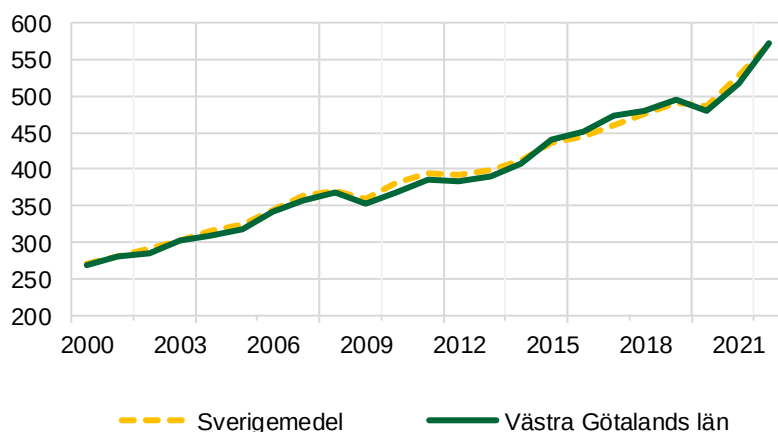
Arbetslöshet



Källa: Tillväxtverket

BRP per invånare i Västra Götalands län är den fjärde högsta i landet efter Stockholms, Norrbottens och Kronobergs län.

Bruttoregionprodukten (BRP) per invånare



Källa: Tillväxtverket

Sammantaget visar det att det för bolagen i Västsverige jämfört med Stockholmsbolagen, finns en mismatchning mellan bolagens tillväxtvilja och förutsättningar för värdeskapande jämfört med de värderingar bolagen åtnjuter och deras tillgång till finansiering.

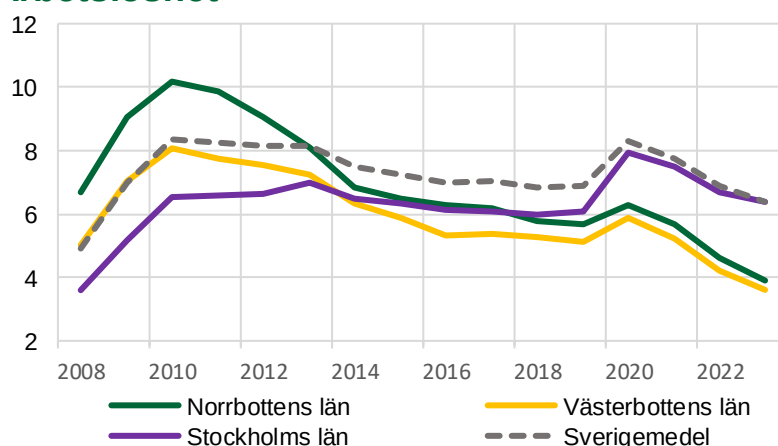
Det här skapar intressanta möjligheter för CapSek, samtidigt som vi är övertygade att dessa skillnader med tiden och i takt med att bolagen växer, kommer att jäsna ut sig.

Obruten stark trend i norra Sverige

Den starka utvecklingen som noterades i norra Sverige under 2023 har hållit i sig väl under de första nio månaderna av 2024, både vad gäller den övergripande ekonomin och för CapSek intressesfär av mindre bolag.

Arbetslösheten visar en fortsatt positiv trend. Norrbottens län har tidigare haft en klart högre arbetslöshet än genomsnittet för Sverige. Sedan 2010 har dock arbetslösheten i Norrbottens län minskat och var år 2023 näst lägst i landet efter Västerbottens län, och den lägsta på 15 år.

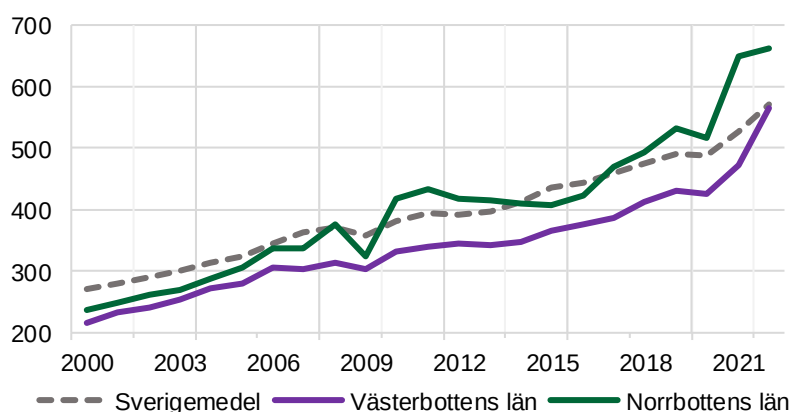
Arbetslöshet



Källa: Tillväxtverket, Arbetsförmedlingen

Bruttoregionalprodukten i norra Sverige har ökat kraftigt under 2020-talet, där BRP i Västerbotten nu är uppe vid Sverigemedel och Norrbotten tagit ett tydligt kliv upp senaste åren och nu är näst högst i landet efter Stockholms län.

Bruttoregionalprodukten (BRP) per invånare



Källa: Tillväxtverket

Den här starka ekonomiska utvecklingen drivs av ett starkt inflöde av investeringar i norra Sverige. Både tidigare existerande jättar likväl som nyinflyttade jättar drar med sig både kapital och uppmärksamhet.

Större investeringar i norra Sverige

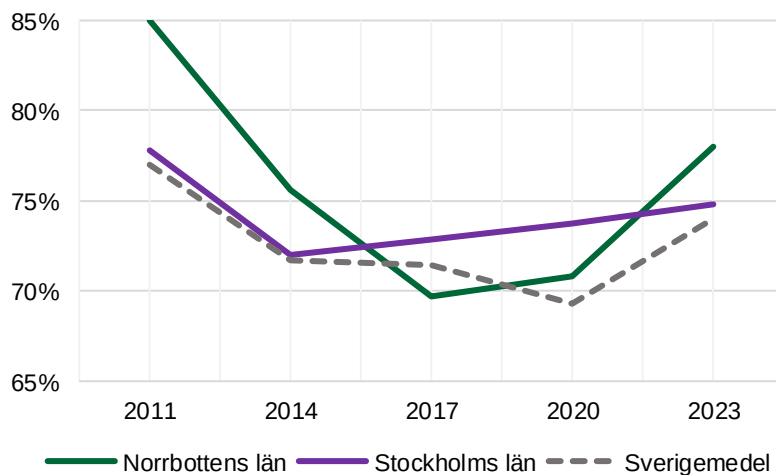
Miljoner USD¹

Piteå Wind Park	6 670 MUSD
Space monitoring, climate challenges	2 240 MUSD
Urban Transformation, city of Kiruna	1 665 MUSD
Rail freight improvements	1 665 MUSD
Facebook server halls	1 120 MUSD
Urban Transformation, city of Gällivare	667 MUSD
Urban Transform, recycling improvem.	667 MUSD
Luleå Harbour – Malmporten	334 MUSD
Road improvements	178 MUSD
Talga Resources	111 MUSD
Region hospital	111 MUSD
Hybrit (mining)	111 MUSD
Esrang Space Center	56 MUSD

Källa: CapSek

En naturlig konsekvens är att miljardinvesteringarna spiller över på mindre bolag när kompletterande tjänster behövs. Och små- och medelstora bolag med innovationskraft och viljan att växa finns det gott om i regionen. Tillväxtviljan i företagen i länet ligger klart över riksgenomsnittet.

Andel företag som vill växa



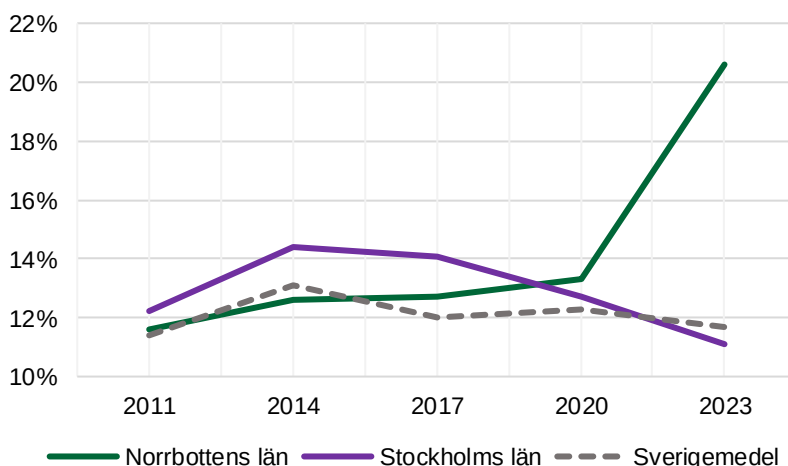
Källa: Tillväxtverket

Tillväxtverkets undersökningar visar att tillväxtviljan bland små och medelstora bolag på landsbygden är den högsta i landet. Allra högst är den i Norrbottens län, trots denna regions utmaningar med långa avstånd och en minskande arbetskraft.

¹ Informationen i denna tabell är baserad på tillgängliga uppgifter vid tiden för sammanställningen. Även om CapSek vidtagit åtgärder för att informationen skall vara korrekt och inhämtad från källor som bedömts vara tillförlitliga, kan vissa siffror kan ha förändrats eller vara föremål för uppdateringar.

Samtidigt uttrycker bolag i regionen att kapital är det enkom största hindret för fortsatt tillväxt.

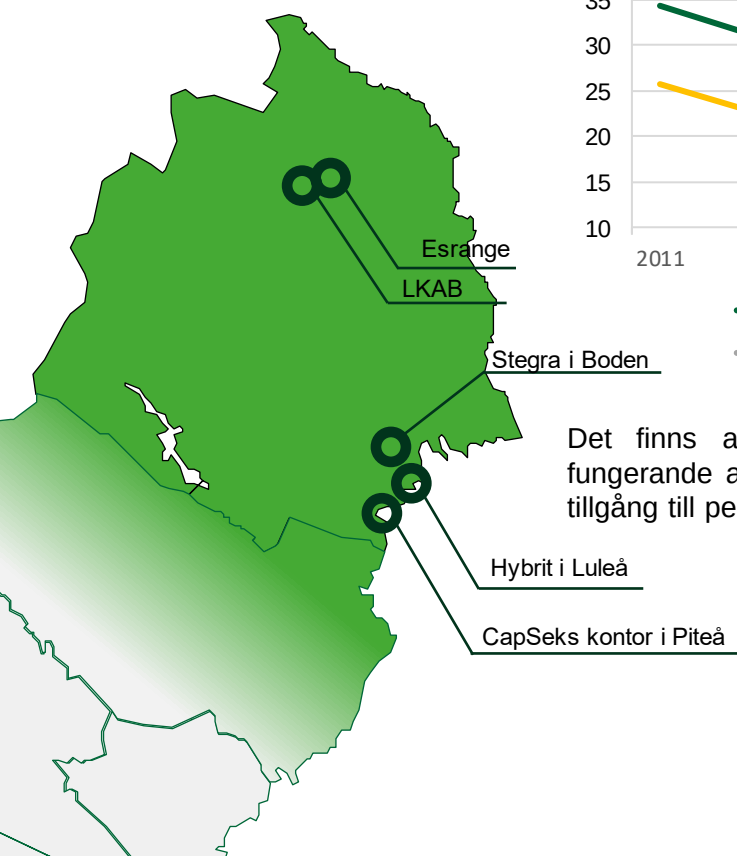
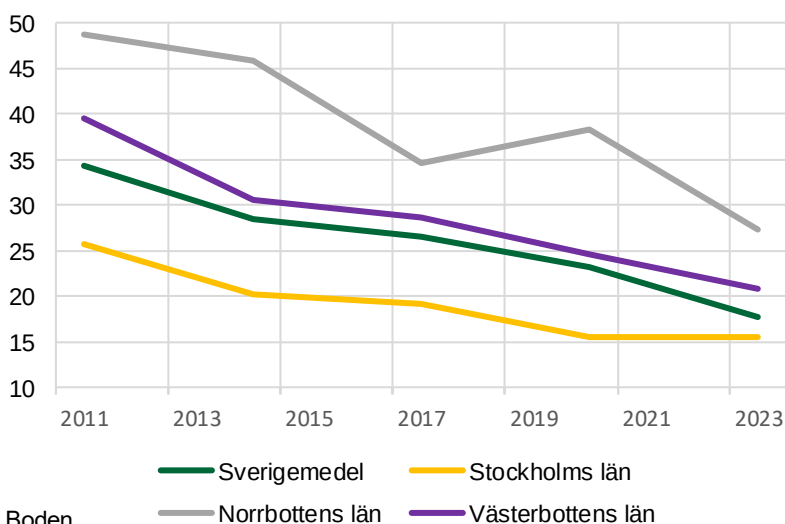
Andel företag som anser att kapital är ett stort hinder för tillväxt



Källa: Tillväxtverket

Det här illustreras också av en oroande och långsiktig trend där andelen företag som beviljats lån och krediter närapå halverats i Västerbottens län (-47%) och minskat kraftigt i Norrbottens län (-43%) sedan 2011. Detta trots den starka ekonomiska utvecklingen i regionen.

Andel företag som beviljats lån och krediter



Det finns alltså både innovationshöjd, tillväxtvilja och en fungerande arbetsmarknad, den sista pusselbiten är helt enkelt tillgång till pengar. Detta skapar stora möjligheter för CapSek.

De 50 mest intressanta bolagen utanför Stockholm

Teckenförklaring

CapSeks ranking över de 50 mest intressanta startup och scaleup-bolagen utanför Stockholmsregionen.

B2B	Business to Business, dvs. att bolaget säljer till andra bolag
B2C	Business to Consumer, dvs. att bolaget säljer direkt till konsumenter
HW	Hardware/hårdvara
SW	Software/mjukvara
SaaS	Software as a Service
FinTech	Teknik för finans
MedTech	Medicinteknik
SecTech	Säkerhetsteknik
PropTech	Teknik för fastighetsbranschen

Ekonomisk utveckling

Orange = Svag utveckling

Gul = Omsättning eller resultat har förbättrats de senaste 3 åren

Grön = Omsättning och resultat har utvecklats starkt senaste 3 åren

Potential

Orange = Ej tydligt realiserad potential

Gul = Delvis bevisat sin potential men ej fullt ut ännu

Grön = Potential tydligt bevisad

Innovation

Orange = Begränsad innovativt jämfört med konkurrenter

Gul = Delvis unika eller en stark USP

Grön = Unika i sitt erbjudande, få konkurrenter

Alla finansiella siffror i sammanställningen är angivna i MSEK.

Källor till sammanställningen över de 50 mest intressanta techbolagen utanför Stockholm är bolagens årsredovisningar och Northern CapSek Ventures.

365id NY

Bransch	Legaltech
Typ	B2B - HW & SW
Säte	Halmstad

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	12,7	30,2	35,3
Resultat	-2,5	8,0	6,4

365id erbjuder avancerade id-verifieringstjänster i ett ekosystem.

Oavsett om kunden vill använda fysiska id-skannrar, id-app eller SDK, gör 365ids lösning det möjligt att scanna, verifiera och överföra data från id-handlingar direkt till ett företags affärssystem.

På så vis blir det enklare att stoppa bedrägerier – och säljprocesser kan snabbas upp.



46elks NY

Bransch	Telekom
Typ	B2B - SW
Säte	Uppsala

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	24,5	35,4	44,4
Resultat	1,2	0,4	-1,2

Molnbaserad kommunikationsplattform som erbjuder API-lösningar för att hantera samtal, SMS och telefonnummer. Genom deras tjänst kan företag enkelt integrera och automatisera röst- och meddelandefunktioner i sina applikationer och system. Plattformen används för att skapa skräddarsydda kommunikationslösningar, exempelvis skicka påminnelser via SMS, hantera kundtjänstssamtal eller skapa automatiserade samtalsystem.



Aimplan NY

Bransch	Fintech
Typ	B2B – SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	0,2	1,6
Resultat	0,0	-0,2	-0,8

Aimplan är en digital plattform som tillhandahåller verktyg för projektledning och produktivitet, särskilt anpassade för små och medelstora företag. Med funktioner för uppgiftshantering, tidsplanering och resursallokering hjälper Aimplan företag att planera och genomföra projekt mer effektivt. Plattformen ger användare en tydlig översikt över pågående arbetsuppgifter och projektets status, vilket förbättrar både samarbete och leveransprecision.



Billboards



Bransch	Media
Typ	B2B - SW
Säte	Karlshamn

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	17,4	18,0	20,3
Resultat	3,3	3,4	3,5

Bokningstjänst för digitala billboards, digital out of home (DOOH). Erbjuder lösningar för utomhusreklam med digitala skyltar. Företaget fokuserar på att hjälpa företag att nå sina målgrupper genom strategiskt placerade reklamytor på platser med hög synlighet. Med digitala billboards kan Billboards AB skapa flexibla och skräddarsydda kampanjer som anpassas efter kundens behov och mål.

BILTBOARDS®



BioCompost

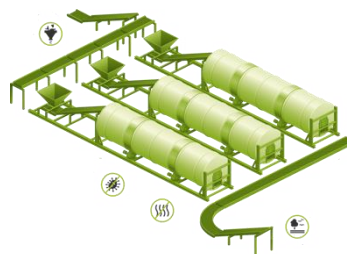


Bransch	Cleantech
Typ	B2B - HW
Säte	Sundsvall

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,6	2,2	8,6
Resultat	0,1	0,2	-2,6

Biocomposts utvecklar och tillverkar komposteringsystem som omvandlar organiskt avfall till högkvalitativ kompost, vilket bidrar till en cirkulär ekonomi och minskar miljöpåverkan. Bolagets lösning omvandlar organiskt avfall till näringsrik gödsel på fem dagar. Biocomposts maskin finns i sju storlekar. Den minsta hanterar 9 m3 och är lämplig för till exempel mindre hästgårdar. Den största är 18 meter lång och kan hantera upp till 30m3 per dygn.



Blick

Bransch	SaaS
Typ	B2B - SW
Säte	Piteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	22,2	34,0	46,1
Resultat	2,3	4,7	7,1

Blick är en molnbaserad plattform som erbjuder digitala verktyg för att effektivisera arbetsflöden och administration för företag. Med funktioner för tidrapportering, projektledning, fakturering och CRM hjälper Blick företag att hantera sin verksamhet på ett smidigt och organiserat sätt. Plattformen är anpassad för små och medelstora företag och ger dem en överblick över resurser, projekt och ekonomi i realtid. Blick underlättar för företag att arbeta mer strukturerat och spara tid på administrativa uppgifter.



Car.info

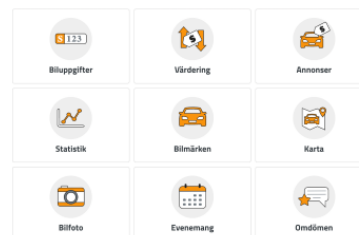


Bransch	Webbportal
Typ	B2C – HW
Säte	Ängelholm

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	21,7	27,6	42,2
Resultat	6,3	7,7	17,9

Car.info är en digital plattform som erbjuder omfattande information om fordon till bilköpare och bilägare. Genom deras tjänst kan användare snabbt få tillgång till detaljer om bilar historik, specifikationer, värdering och tidigare ägare. Plattformen gör det enklare att fatta informerade beslut vid köp och försäljning av bilar genom att samla all relevant data på ett ställe. Car.info strävar efter att öka transparensen och tryggheten på begagnatmarknaden för fordon.



Carcare



Bransch	SaaS
Typ	B2B – SW
Säte	Östersund

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	8,7	14,6	16,6
Resultat	-0,2	-0,8	-2,7

Carcare har utvecklat en plattform som hjälper bilhandlare och andra aktörer inom bilbranschen att bli mer effektiva genom att automatisera många av dagens manuella processer. Plattformen erbjuder verktyg för att hantera allt från lager och försäljning till kundkommunikation och uppföljning. Genom att digitalisera arbetsflöden ökar produktiviteten och förbättrar kundupplevelsen. Carcare strävar efter att modernisera och förenkla verksamhetsprocesserna för bilbranschen.



Curest

Bransch	MedTech
Typ	B2B – SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,4	0,8	1,0
Resultat	0,1	-0,8	-3,5

Curest erbjuder en ny och mer effektiv rehabiliteringsmetod som kombinerar personlig fysioterapi med modern VR-teknologi. Efter ett distansmöte skickas VR-glasögon skickas hem till kunden, som sedan utför sin rehabilitering hemifrån. Genom att noggrant mäta rörlighet, kroppsskontroll och motorik, skräddarsys behandlingen. Samarbete med forskare vid Danderyds sjukhus och labbtestad på Luleå tekniska universitet.



Detecht NY

Bransch	Fordon
Typ	B2C – SW
Säte	Göteborg

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,3	1,1	2,8
Resultat	-1,4	-2,5	-3,7

Mobilapplikation som erbjuder säkerhets- och navigationstjänster för motorcyklister. Genom avancerad teknologi som olycksdetektering och automatiska larmfunktioner förbättrar Detecht säkerheten för motorcyklister på vägarna. Appen inkluderar även funktioner för ruttplanering och spårning, vilket gör det enklare för användare att hitta och dela sina rutter samt få vägledning under körning. Med fokus på säkerhet och community skapar Detecht en tryggare och mer engagerande upplevelse för motorcyklister världen över.



Eatit NY

Bransch	Hälsa och nutrition
Typ	B2C – SW
Säte	Hudiksvall

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,4	2,2	8,2
Resultat	-1,1	-5,2	-6,1

Eatit erbjuder distansvård för obesitas (fetma). Bolaget kombinerar beteendevetenskap, nutrition, smart teknik för att behandla kroniska livsstilssjukdomar. Patienten får en personlig dietist som denne har kontakt med via video och text. Eatit erbjuder även kontakt med läkare för läkemedel.



Eliq

Bransch	Prisämförelse-Tjänst (el)
Typ	B2B & B2C – SW
Säte	Göteborg

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	13,3	20,1	32,9
Resultat	-15	-19	-7,1

Eliq utvecklar och erbjuder en digital plattform för övervakning, analys och styrning av energiförbrukning. Genom Eliqs app och integrationsverktyg kan användare få insikter om energianvändning i realtid, identifiera energislukare och minska sin miljöpåverkan. Företaget samarbetar med energibolag för att ge konsumenter verktyg att sänka sina kostnader och skapa mer hållbara energivanor.



Fixi Solutions

Bransch	Sport & Fritid
Typ	B2C – SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	0,4	1,5
Resultat	-0,5	-2,6	-5,7

Fixi Solutions erbjuder digitala verktyg för smidig hantering av cykelreparationer och underhåll. Genom deras plattform kan cykelägare enkelt rapportera problem, boka reparationer och följa arbetets status i realtid. Tjänsten förbättrar kommunikationen mellan cykelägare och verkstäder, vilket effektiviserar reparationstiden och ökar kundnöjdheten. Fixi Solutions arbetar för att göra cykelunderhåll mer tillgängligt och effektivt för både cyklister och verkstäder.



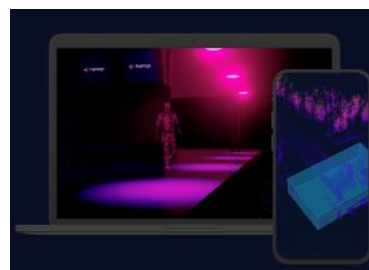
Flasheye

Bransch	Säkerhet
Typ	B2B – SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,6	2,3	2,9
Resultat	-1,0	-4,2	-6,4

Utvecklar avancerade övervakningssystem för industriella miljöer med fokus på säkerhet och effektivitet genom användning av LIDAR-detektorer och AI-teknik. Deras plattform möjliggör realtidsövervakning som identifierar och analyserar risker i komplexa och krävande arbetsmiljöer, såsom gruvor och energianläggningar. Med LIDAR-teknologi kan Flasheye skapa detaljerade 3D-modeller för att snabbt upptäcka och reagera på potentiella faror.



Foodchain by Blockchain

Bransch	Blockchain
Typ	B2B – SW
Säte	Lidköping

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	4,6	3,0
Resultat	0,0	0,1	0,2

Digital plattform som använder blockchain-teknologi för att skapa transparens och spårbarhet inom livsmedelskedjan. Genom att registrera varje steg från produktion till konsumtion på en decentraliserad, säker databas kan företaget erbjuda en fullständig överblick över livsmedels ursprung, hantering och kvalitet. Gör det möjligt för livsmedelsindustrin att verifiera och dela information om produkters resa vilket ökar förtroendet hos konsumenterna.



GeoSignage



Bransch	Fordon
Typ	B2B – SW
Säte	Malmö

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,4	2,0	2,5
Resultat	-0,4	0,0	0,3

Infotainmentsystem för kollektivtrafik, som syftar till att förbättra reseupplevelsen. Med hjälp av GPS och geobaserade lösningar kan systemet visa lokal information, nyheter, väder och underhållning för resenärer direkt ombord på bussar, tåg och andra transportmedel. Bolaget erbjuder operatörer inom kollektivtrafiken möjligheten att skräddarsy och uppdatera informationen för olika sträckor och hållplatser.



Go Climate



Bransch	Impact
Typ	B2B / B2C - SW
Säte	Duved

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	7,5	10,5	14,7
Resultat	-0,1	-1,5	-2,3

Hållbarhetsplattform som hjälper individer och företag att minska sitt klimatavtryck genom konkreta åtgärder och klimatkompensation. Plattformen erbjuder verktyg för att beräkna koldioxidutsläpp och föreslår effektiva sätt att reducera och kompensera dessa utsläpp genom klimatprojekt med stor påverkan. Genom att möjliggöra transparens och mätbarhet bidrar Go Climate till att göra hållbara val enklare och mer tillgängliga för alla. Målet är att inspirera fler att ta ansvar för klimatet och bidra till en mer hållbar framtid.



Hyker Security

Bransch	IT-säkerhet
Typ	B2B – SW
Säte	Malmö

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,8	2,3	2,6
Resultat	-3,3	-2,4	-3,9

Hyker erbjuder tjänster inom kryptering av data och IT-säkerhet för att skydda känslig information i digitala miljöer. Teknologin är utformad för att säkra kommunikation och lagring av data, vilket hjälper företag att uppfylla säkerhetskrav och minska risken för dataintrång. Bolaget levererar skräddarsydda lösningar som skyddar mot cyberhot och stärker organisationers integritet.



Hypocampus NY

Bransch Utbildning
Typ B2C – SW
Säte Göteborg

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	11,3	17,4	32,6
Resultat	-2,0	-3,9	4,2

Hypocampus är en studieplattform som erbjuder ett omfattande medicinskt bibliotek och frågebank för läkare och läkarstudenter. Plattformen har en intelligent algoritm som effektiviserar inläringen samtidigt som användaren får en avancerad översikt över sina framsteg.



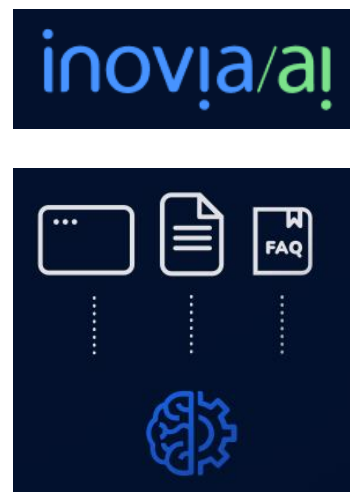
Inovia AI

Bransch Business Intelligence
Typ B2B – SW
Säte Göteborg

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	3,4	4,3
Resultat	0,0	-0,7	-0,3

AI-baserad chatbot utformad för att förbättra kundservice genom snabb och effektiv hantering av kundfrågor. Genom avancerad språkförståelse kan chatboten interagera med kunder på ett naturligt och engagerande sätt, vilket minskar behovet av mänsklig support i standardärenden. Chatboten kan integreras i olika kanaler och anpassas efter företagets specifika behov, vilket gör den till ett flexibelt verktyg för att höja kundnöjdheten och effektivisera supportprocessen..



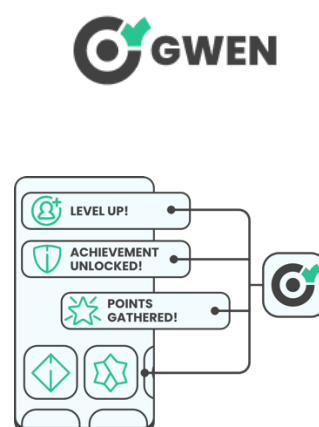
Insert Coin

Bransch Business Intelligence
Typ B2B - SW
Säte Göteborg

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	6,6	9,4	10,6
Resultat	-6,9	-10	-9,5

Insert Coin erbjuder gamifieringslösningar för att effektivisera och engagera medarbetare i interna processer. Genom att använda principer från speldesign skapar de verktyg som gör uppgifter och rutiner mer motiverande och lättillgängliga för personalen. Lösningarna kan tillämpas på allt från utbildning och onboarding till målstyrning och medarbetar-engagemang. Insert Coin hjälper organisationer att skapa en mer interaktiv och engagerande arbetsmiljö.



Ionautics

Bransch	Ytbehandling
Typ	B2B – HW
Säte	Piteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	6,6	8,1	11,5
Resultat	0,8	1,0	0,4

Avancerade ytbeläggningssystem inom 3D och nano coating för forsknings- och industribehov. Deras teknik bygger på pulserande magnetronspattering (HiPIMS), en metod som möjliggör skapandet av tunna, högkvalitativa beläggningar för förbättrad prestanda och livslängd hos material. Lösningarna används inom branscher som elektronik, verktygsindustrin och medicinteknik, där hög precision och slitstyrka är avgörande..



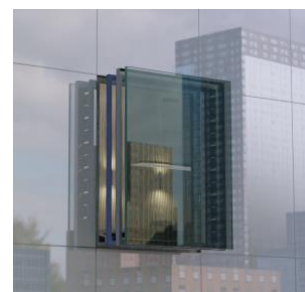
Keep The Company

Bransch	Säkerhet
Typ	B2B – HW
Säte	Piteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,2	5,7	14,6
Resultat	-0,3	0,4	4,2

Keep, baserat i Piteå, specialiserar sig på säkra och hållbara dörr- och fönsterlösningar för både privat och kommersiellt bruk. Företaget erbjuder innovativa produkter som kombinerar hög säkerhet med energieffektiv design, vilket bidrar till tryggare och mer hållbara byggnader. Med ett fokus på kvalitet och lång livslängd utvecklar Keep lösningar som är anpassade till nordiska förhållanden och moderna arkitektoniska krav.



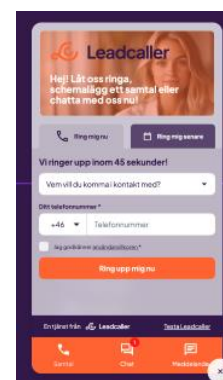
Leadcaller NY

Bransch	Business Intelligence
Typ	B2B - SW
Säte	Göteborg

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,8	1,7	2,0
Resultat	-0,7	-0,7	-0,5

Hjälper företag att effektivisera och förbättra sin kundkommunikation genom automatiserade samtalslösningar. Med Leadcaller kan företag enkelt hantera och följa upp potentiella kunder. Plattformen erbjuder funktioner som samtalsbokning, påminnelser och uppföljningsverktyg för att säkerställa att ingen lead går förlorad. Leadcaller underlättar för företag att upprätthålla kontinuerlig kontakt med sina leads och effektivisera sin säljprocess genom smidigare och mer strukturerad kommunikation.



Legalbuddy



Bransch	Juridik
Typ	B2C – SW
Säte	Möndal

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,4	0,7	1,1
Resultat	-1,4	-2,0	-2,4

Digital tjänst som erbjuder rådgivning och stöd i olika juridiska frågor. Genom en plattform med tillgång till erfarna jurister hjälper Legalbuddy företag att hantera allt från avtalsgranskning och arbetsrätt till bolagsjuridik och dataskydd. Tjänsten är utformad för att vara enkel och kostnadseffektiv, vilket gör det möjligt för företag att få snabb och tillförlitlig juridisk hjälp utan att behöva anlita en traditionell advokatbyrå.



Martin Magni AB

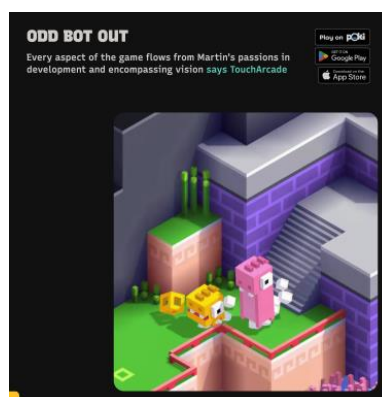


Bransch	Gaming
Typ	B2C – SW
Säte	Linköping

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	5,4	8,0	13,0
Resultat	2,5	1,1	3,6

Utvecklar innovativa och underhållande mobilspeel med fokus på kreativitet och interaktivitet. Företaget är känt för att skapa spelupplevelser som inspirerar användare att bygga, utforska och experimentera i digitala miljöer. Genom sin spelutveckling strävar Martin Magni AB efter att kombinera teknik och kreativ design för att engagera spelare i alla åldrar.



MindDig



Bransch	HR & Rekrytering
Typ	B2B – SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	8,3	9,1
Resultat	0,0	0,0	0,0

Plattform för att matcha kompetens mot storföretag i regioner där man har ordentlig tillväxt inom grön energi. Genom att kombinera AI-teknologi med omfattande databaser över yrkeskompetenser och arbetsmarknadsbehov hjälper Minddig företag att både hitta rätt kandidater och utveckla befintliga medarbetares färdigheter. Plattformen fokuserar på att underlätta rekrytering och kompetensmatchning i snabbt föränderliga branscher, vilket bidrar till ökad produktivitet och långsiktig framgång för både företag och arbetssökande.



Neava

Bransch	Business Intelligence
Typ	B2B - SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	5,9	5,9	6,9
Resultat	-0,2	-0,4	-0,1

Erbjuder konsulttjänster för IT-system med fokus på 3D-visualisering. Företaget har expertis inom områden som webbapplikationer, molnlösningar och databashantering och arbetar med att utveckla anpassade system som stödjer kunders verksamhetsmål. Till kunderna hör både privata och offentliga organisationer som Neava hjälper att skapa pålitliga, skalbara och effektiva digitala arbetsflöden. Ingår i Softhouse-koncernen.



New Nordic Beverage

Bransch	Mat & Dryck
Typ	B2B – HW
Säte	Norsjö

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,2	3,2	3,8
Resultat	0,4	0,1	0,3

Utvecklar och marknadsför drycker med fokus på nordiska smaker och hållbarhet. Företaget strävar efter att skapa produkter som speglar den nordiska naturen och kulturarvet, med allt från fräscha mineralvatten och hälsodrycker till alkoholhaltiga drycker. Genom att använda naturliga ingredienser och ansvarsfull produktion vill New Nordic Beverage erbjuda konsumenterna en smakupplevelse som samtidigt tar hänsyn till miljön. Sortimentet är utformat för att tilltala en modern målgrupp som söker autentiska och hälsosamma dryckesalternativ.



Noah

Bransch	Digital gårdsbutik
Typ	B2C - SW
Säte	Boden

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,8	2,2	2,0
Resultat	-0,5	-2,1	-1,9

Återförsäljare som specialiserar sig på småskaligt producerad mat från närområdet, med fokus på hållbarhet och lokal förankring. Genom samarbete med lokala producenter erbjuder Noah ett sortiment av högkvalitativa råvaror och produkter, allt från färsk grönsaker och kött till mejeriprodukter och hantverksmässigt tillverkade delikatesser. Företaget strävar efter att stödja lokala bönder och producenter samtidigt som de ger konsumenterna tillgång till närproducerad mat med minimal miljöpåverkan.



Nordic Quick Systems

Bransch	Industri teknik
Typ	B2B – HW
Säte	Piteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	4,9	7,2	7,5
Resultat	-2,9	-4,7	-8,2

Utvecklar och erbjuder maskinkomponenter med utbytbara reservdelar som PaaS lösning. Detta möjliggör snabb och effektiv komponenthantering inom industrin. Företaget är specialiserat på system för snabbkoppling och verktygsbyten, vilket hjälper företag att minska stilleståndstider och optimera produktionsprocesser. Deras produkter är utformade för att vara hållbara och enkla att använda, vilket underlättar underhåll och ökar effektiviteten i tillverkningsmiljöer.



Phasebox

Bransch	Elektronik
Typ	B2C - HW
Säte	Malmö

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,2	3,1	8,0
Resultat	-0,1	0,3	-0,6

Tillverkning och försäljning av laddboxar till elbilar. Deras laddsystem är designade för att vara enkla att installera och använda, samtidigt som de uppfyller höga standarder för säkerhet och hållbarhet. Phasebox strävar efter att underlätta övergången till eldrivna fordon genom att erbjuda smarta och användarvänliga laddlösningar som passar olika miljöer och laddbehov.

PHASEBOX



Pugstorm



Bransch	Gaming
Typ	B2C - SW
Säte	Linköping

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	1,7	27,4	37,6
Resultat	0,8	19,4	14,3

Spelutvecklingsstudio som fokuserar på att skapa innovativa och engagerande spelupplevelser för en global publik. Företaget är känt för att kombinera kreativ design med unika spelmekaniker, vilket resulterar i spel som sticker ut på marknaden. Pugstorm strävar efter att skapa spel som är både underhållande och utmanande, samtidigt som de främjar kreativitet och spelglädje.



Rajd Systech

Bransch	Fordon
Typ	B2B - SW & HW
Säte	Skellefteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	3,1	7,7	21,0
Resultat	-2,1	-1,4	0,3

Erbjuder helhetslösningar för testanläggningar inom fordonsindustrin. Företaget utvecklar och levererar avancerade system och infrastruktur för att underlätta testning av fordon, med särskilt fokus på robusta och anpassningsbara lösningar för olika typer av tester, såsom klimat-, hållbarhets- och säkerhetstester. Med lång erfarenhet och expertis inom området hjälper Rajd Systech sina kunder att skapa effektiva och pålitliga testmiljöer, vilket stödjer utvecklingen av nästa generations fordon.



Realsprint



Bransch	IT-konsult
Typ	B2B – SW
Säte	Umeå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	24,6	33,4	35,4
Resultat	-5,0	2,0	1,6

Realsprint erbjuder strategisk konsultation och utvecklingstjänster inom teknologi för att hjälpa företag att driva affärsutveckling och förbättra användarupplevelsen genom webb- och mobilapplikationer, streaminglösningar, betalningssystem och organisationsutveckling.



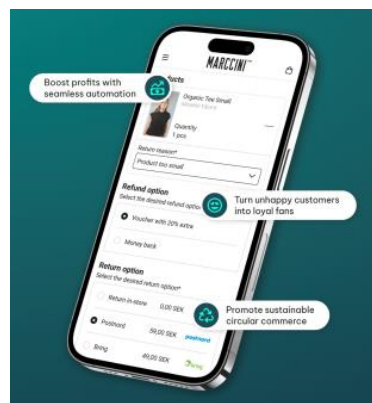
Reclaimit

Bransch	Retail tech
Typ	B2B - SW
Säte	Piteå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	12,2	14,1	18,5
Resultat	-2,3	-3,4	-0,4

SaaS-lösningar för hantering av retur och reklamationer för e-handelsföretag och detaljhandel. Genom deras plattform kan företag effektivisera och automatisera returprocessen, vilket minskar administrationen och förbättrar kundupplevelsen. Reclaimit integrerar smidigt med befintliga system och ger kunderna ett användarvänligt gränssnitt för att följa sina ärenden. Med fokus på att optimera returhantering och stärka kundrelationer hjälper Reclaimit företag att skapa en mer hållbar och effektiv logistikprocess.



Refurbly NY

Bransch	E-handel
Typ	B2C – HW
Säte	Örebro

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	4,3	17,7	45,1
Resultat	-2,0	-5,0	-6,4

Refurbly strävar efter att minska elektroniskt avfall och främja en cirkulär ekonomi genom att förlänga livslängden på tekniska produkter. Specialiserar sig på att ge nytt liv åt begagnad elektronik genom att renovera och sälja produkter som smartphones, datorer och surfplattor. Företaget fokuserar på att erbjuda högkvalitativa, renoverade enheter till överkomliga priser, vilket gör tekniken mer tillgänglig och bidrar till en hållbar konsumtion. Genom noggranna tester och kvalitetskontroller säkerställer man att produkterna håller en hög standard.



Reguity

Bransch	Fintech
Typ	B2B & B2C - SW
Säte	Göteborg

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	4,4	5,0	7,2
Resultat	-1,7	-3,9	-1,1

erbjuder digitala lösningar för att effektivisera och automatisera ägaradministration och aktiebokshantering för företag. Genom deras plattform får företag en säker och enkel metod för att hålla koll på ägarstrukturer, utföra emissioner, hantera transaktioner och uppfylla legala krav kring aktieboken. Reguity är utformat för att möta behoven hos både små och stora bolag, vilket gör det lättare för dem att hantera komplexa ägarfrågor och säkerställa efterlevnad av regelverk.



Remos Space NY

Bransch	Spacetech
Typ	B2B - SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	0,2	1,4
Resultat	-0,4	-0,2	-0,6

Utvecklar innovativa lösningar för satellitkommunikation och rymdteknologi. Med fokus på att förbättra dataöverföring och kommunikationskapacitet i rymden skapar Remos Space teknologi som gör det möjligt att samla in och analysera stora mängder data från satelliter och andra rymdbaserade system. Företagets lösningar är anpassade för att möta behoven inom områden som jordobservation, miljöövervakning och säkerhet.



Senseworks NY

Bransch Business Intelligence
Typ B2B – SW
Säte Umeå

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	2,2	2,9
Resultat	-0,1	0,1	0,1

Utvecklar avancerade analysverktyg för att effektivisera bokförings- och ekonomiprocesser. Företaget erbjuder en plattform som automatiserar insamling och bearbetning av ekonomiska data, vilket gör det enklare för företag att få insikter om sin verksamhet och identifiera förbättringsområden. Senseworks lösningar hjälper organisationer att analysera och visualisera bokföringsdata, vilket ökar transparensen och stöder datadrivna beslut.

senseworks



Smart Recycling

Bransch Återvinning
Typ B2B – HW
Säte Luleå

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	7,0	7,4	8,0
Resultat	0,4	0,4	1,7

Genom att använda IoT-teknologi och sensorer erbjuder företaget system för realtidsövervakning av fyllnadsnivåer i återvinnings-behållare och sopkärl, vilket möjliggör optimerade rutter för avfallshämtning och minskade transportkostnader. Deras lösningar hjälper kommuner och företag att hantera resurser mer hållbart och förbättra effektiviteten i sina återvinningsssystem.

smart
RECYCLING



Snêk

Bransch Inredning
Typ B2B - SW
Säte Kalix

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	7,3	12,2	14,8
Resultat	-0,7	-0,3	-0,7

Digitalt verktyg för formgivning och beställning av kök. De är kända för sina kök i massiv furu, som är tillverkade av svenskt trä. Snêk erbjuder även ett brett utbud av tillbehör och tjänster, såsom designverktyg, montering och köksinspiration. Köken är tillverkade av högkvalitativt material och finns i ett brett utbud av färger och stilar. Priserna på Snêk kök varierar beroende på storlek och specifikationer.



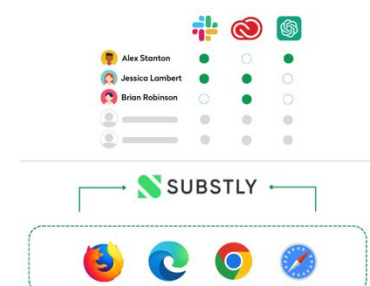
Substly NY

Bransch	FinTech
Typ	B2B – SW
Säte	Göteborg

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,1	0,3	0,7
Resultat	-0,6	-1,3	-1,5

Digital plattform för hantering av prenumerationer och digitala tjänster inom företag. Plattformen hjälper organisationer att få överblick och kontroll över sina prenumerationer och digitala tjänster, vilket minskar risken för onödiga kostnader och ökar effektiviteten i resursanvändningen. Genom att samla all information om företagets prenumerationer på ett ställe gör Substly det enkelt att spåra och optimera kostnader, identifiera oanvända tjänster och effektivisera licenshantering.



Sysarb NY

Bransch	SaaS
Typ	B2B - SW
Säte	Arboga

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	25,1	31,9	38,3
Resultat	-0,9	-1,3	1,6

Digitala verktyg för lönekartläggning, jämställdhet och arbetsvillkor. Deras plattform hjälper organisationer att analysera och säkerställa rättvisa löner samt att följa lagkrav kring lönekartläggning och diskrimineringslagstiftning. Sysarb erbjuder verktyg och stöd som gör det enkelt för företag att arbeta strategiskt med löneanalyser och skapa en mer inkluderande arbetsmiljö.

sysarb



Thingwave

Bransch	Industrietechnik
Typ	B2B - SW
Säte	Luleå

Ekonomisk utveckling	●
Potential	●
Innovation	●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	2,2	2,5	4,6
Resultat	-0,2	0,0	0,0

Avancerade sensortechnologier och IoT-lösningar för industrin med fokus på övervakning och prediktivt underhåll. Företaget erbjuder system som använder sensorer och dataanalys för att övervaka kritiska komponenter i realtid, vilket gör det möjligt att förutse och förebygga driftstörningar innan de inträffar. Genom att förbättra driftsäkerheten och minska oplanerade stopp hjälper Thingwave sina kunder att optimera sin verksamhet och öka produktiviteten.



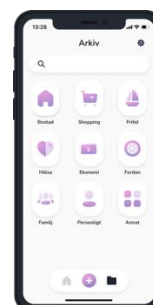
ToKeep NY

Bransch Cybersäkerhet
Typ B2B & B2C – SW
Säte Karlshamn

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	0,4	0,7
Resultat	-0,4	-2,0	-1,7

System och app, ett digitalt kassaskåp som hjälper användare att tryggt lagra och organisera viktig information för sig själva, sin partner och sina efterlevande. Plattformen är utformad för att samla och säkra dokument, lösenord, försäkringsuppgifter, testamenten och annan känslig information på ett lättillgängligt men skyddat sätt. Med Tokeep kan användare känna sig trygga med att deras viktigaste tillgångar och uppgifter är i ordning och tillgängliga för anhöriga vid behov.



Trygva Solutions NY

Bransch Business Intelligence
Typ B2B – SW
Säte Uddevalla

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,7	0,7	1,5
Resultat	0,0	0,0	0,2

Digitalt affärssystem och plattform för prissättning, beställning och orderhantering. Trygva är marknadsledande inom automatisk planering av arbetsorder och har en helt egenutvecklad resursplanerare som gör att alla på företaget kan lägga tid på rätt saker. Trygva har som mål att göra kunder mer framgångsrika inom bland annat sotning, vatten & avlopp, kyla och ventilation.



Vimotek NY

Bransch Spacetech
Typ B2B - SW & HW
Säte Luleå

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,0	0,3	0,3
Resultat	0,0	0,0	0,0

Autonomt docknings- och inspektionssystem för satelliter. Bolaget erbjuder färdiga lösningar för maskinvisions- och rörelsestyrning för navigering på nära håll, situationsmedvetenhet, dockning, inspektioner och visuellt styrd robotik för små och nanosatelliter samt rovers. Vimotek erbjuder en komplett lösning med både hårdvara och mjukvara. Kundens mjukvara kan laddas upp i realtid och köras på en högpresterande omborddator.



Weekly Revolt



Bransch Hälsa & träning
Typ B2C – SW
Säte Göteborg

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Digitala program som hjälper kunden till en bättre hälsa, med fokus på kost, träning och en hållbar livsstil. Samarbetar med flera experter inom kost och träning, och är godkänt för utnyttjande av friskvårdsbidrag. Säljer även produkter under eget varumärke.

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	10,6	25,9	42,2
Resultat	0,3	3,3	0,3

W. WEEKLY REVOLT



Wrebit



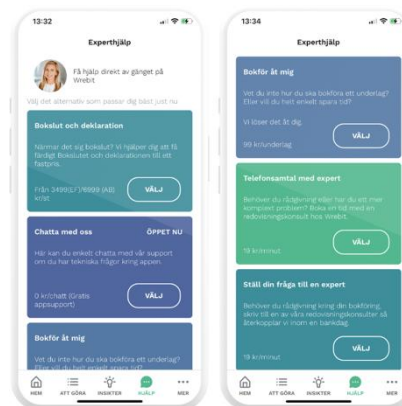
Bransch Fintech
Typ B2B – SW
Säte Ulricehamn

Ekonomisk utveckling ●
Potential ●
Innovation ●

Mobilt bokföringsprogram som ska möjliggöra smidig bokföring och fakturering för småföretagare. Sveriges enda kompletta bokförings- och faktureringsapp som laddas ned till mobil eller surfplatta. Wrebit riktar sig mot den minsta småföretagaren som vill sköta hela sitt företag direkt i mobilen, komplett med affärssystem, fakturor, bokföring av kvitton och rapporter. Wrebit utgörs av ett litet team av redovisningskonsulter samt en kundbas på över 40 000 användare.

Mkr	2021	2022	2023
Försäljning	0,4	1,0	1,4
Resultat	-6,3	-6,2	-5,7

WREBIT



De 28 bolag som föll bort från listan i år

Till årets upplaga av De 50 mest intressanta bolagen utanför Stockholmsregionen har 28 bolag tillkommit och lika många fallit bort från listan. Vid första anblick kan det framstå som en hög omsättningshastighet, på bara ett år. Men på många sätt stämmer det väl överens med den startup och scaleup-bolags natur. Företagande i tidig fas är riskfyllt med många osäkerhetsfaktorer och rörliga delar. Andra bolag som Once Upon har fallit bort från listan då de helt enkelt blivit så stora att de inte ryms inom CapSeks intressesfär. Sammantaget tycker vi att flera av bolagen som fallit bort i årets gallring är fortsatt mycket intressanta, och utesluter inte att vi kommer få se dem tillbaka på listan igen när vissa kriterier blivit uppfyllda.

Bolagen som föll bort från listan i år	Nya bolag för i år
3eflow	365id
Atomize	46elks
Burt Intelligence	Aimplan
Compodium	Billboards
Covr Security	Biocompost
Finshark	Car.info
Future Ordering	Carcare
Greenbyte	Detect
Northvolt	Eatit
Nuiteq	GeoSignage
Occtoo	Go Climate
Once Upon	Hypocampus
Pilotfish	Leadcaller
Position Green	Legalbuddy
Predge	Martin Magni AB
Public Insight	MindDig
Quiqly	Pugstorm
Realforce	Realsprint
SenseNode	Refurbly
Sightic Analytics	Remos Space
Sigmastocks	Senseworks
Sweratel	Substly
Transfer Galaxy	Sysarb
Turborilla	ToKeep
Tvinn/Recap Power	Trygva Solutions
Visiba Care	Vimotek
Widfind	Weekly Revolt
Xore	Wrebit

Northern CapSek Ventures AB
Vallgatan 27
411 16 Göteborg

Servicegatan 1
941 51 Piteå

Vid frågor, kontakta oss på

Email: info@capsek.se
Tel: +46 31 20 90 00