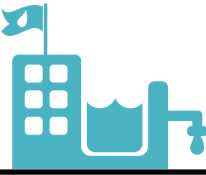




113

Konfidensindikatorn för byggföretagen i Västernorrland indikerar ett mycket starkt läge.



Nettotalet går från -12 till 57. Tillverkningsindustrin i Norrbotten justerar kraftigt upp sina bedömningar av orderstockarnas storlek.

117,3

Konfidensindikatorn för byggföretagen i Norrbotten signalerar ett mycket starkt läge.



Johanna Björklund, delägare Smart Video.

Snabb expansion för Smart Video

En videomjukvara som ökar kundernas försäljning. En enkel matematik? Nej, men Smart Video har hittat lösningen och företaget expanderar snabbt.

2008 drog Johanna Björklund och kollegan Rickard Lönneborg igång företaget Codemill. Med tiden har de specialiserat sig på video och fått insikt i dess effekt på försäljning hos olika målgrupper. Codemill har bland annat jobbat internationellt med mediehus och publicister som BBC och The Guardian News and Media i England. I samklang med den exploderande efterfrågan av rörlig bild i digital försäljning startades år 2015 avknoppningen Smart Video Nordic AB.

UNDER 2016 jobbade de intensivt med produktutveckling och nu är det dags att ta klivet in på marknaden på allvar.

– Produkten är sprungen ur kundernas problem att tjäna pengar på rörligt innehåll. Det är många som vill vara med i digitaliseringen och vi har skapat en mjukvara som lättare omvandlar antal besökare till faktiska köp. Marknadsföringsfilmer förvandlas till interaktiva butiker och matchas automatiskt med relevanta annonser, säger Johanna Björklund och fortsätter:

– I dagsläget vänder vi oss främst till kunder som redan arbetar med video och ser det som vägen framåt. Vi tar det lite lugnare med potentiella kunder som ännu inte har tagit steget från text till rörligt. För oss är Norrlandsfonden en viktig partner som möjliggör en fortsatt snabb expansion av företaget.

I BRANSCHEN handlar det i mycket om att agera snabbt. Verkligheten förändras ständigt och mycket fort.

– Vi har ambitiösa mål och kartan rör hela tiden på sig. Resultatet måste ju bli bra. Det gäller att kunna visa både på kundnytta och på god lönsamhet och även i detta har vi bra stödning av Norrlandsfonden. ■

Löshärsföretaget Rapunzel är en av kunderna som anlitat Smart Video Nordics tjänster. Se marknadsföringsfilmen på: www.smartvideo.io.



”

Det finns idag ett glapp mellan att konsumtionen av video via digitala kanaler kraftigt ökar samtidigt som annonsörer och medieföretag ännu har svårt att tjäna pengar på video med marknadsföringsbudskap. Detta problem kan Smart Videos produkt lösa. Bolaget kombinerar forskning, duktiga utvecklare och bevisat entreprenörskap och det ska bli spännande att få följa med på resan.

ANNA HEDSTRÖM, företagsanalytiker



Patrik Falk, vd, Therese Öhman, operativ chef och grundarna Per Andersson och Kenneth Engström.

FOTO: SANDRA ENGLUND

Mitt i prick för Gävleföretag

Det började med två studenter och ett litet utvecklingsföretag. Idag samarbetar Gävleföretaget **Invotech Solutions AB** med ett antal världsledande industriföretag och hjälper dem att digitalisera sina processer.

Bland Invotechs kunder finns storföretag som Ova-ko och Sandvik, ett flerårigt samarbete har lett fram till utvecklingen av ett nytt positioneringssystem. Med hjälp av GPS-koordinater från gods och truckar får kunden full överblick över lagerytorna och med digitaliseringens hjälp skapas optimala materialflöden och kontroll över hela kedjan.

– Systemet användes från början av räddningstjänsterna för att positionera räddningsfordon i Kina, genom att samla in data från bland annat sjukvård, skolor och apotek. Genom att kombinera vetenskap om sjukdomsförlopp så kunde systemet varna när det visade tecken på utbrott, berättar Therese Öhman, operativ chef på Invotech Solutions.

Invotech grundades av två studenter och startade som ett litet

konsultföretag men är idag ett renodlat mjukvarubolag. 2012 blev de kontaktade av den lokala inkubatorn med en fråga. Kunde Invotech hjälpa Sandvik SMT som hade ett behov av att hitta ett system för att bättre kunna hålla reda på materialet som lagrades och transporterades på industriområdet?

SMT LADE NÄMLIGEN stora resurser på att hela tiden leta rätt på material och problemen var omfattande – särskilt vintertid.

– Invotech fick frågan och de kunde leverera både GPS-teknik och en digital plattform som kunde hantera information – och presentera den både för förare och management. Projektet inleddes med att anpassa tekniken och utforma systemet så det passade industrin. Idag är systemet i drift på Sandvik och ett liknande projekt är i full gång på Ova-ko, fortsätter Therese Öhman.

ANDRA STORA industrier har också hört av sig sedan de fått se vilka effektiviseringsvinster som kan göras via Invotechs system. I höstas blev även Invotech vinnare i den svenska deltävlingen



Vi känner av behovet och har rekryterat för att kunna möta efterfrågan

European Satellite Navigation Competition och fick representera Sverige i finalen som hölls i Madrid.

– Tävlingsbidraget var en förlängning av den materialpositioneringslösning som vi har tagit fram för industrin. Vi känner av behovet och har rekryterat för att kunna möta efterfrågan. Vi ser att det finns ett stort behov av att konkretisera vad digitalisering i industrin innebär i verkligheten. Vi bjuder därför in till seminarier och visar hur nya tjänster och affärsmodeller kan skapas via digitalisering.

INVOTECH SOLUTIONS är inne i en expansiv fas och prognosen säger att de kommer att ha ett 30-tal anställda om tre år.

– Norrlandsfonden har medverkat inte bara som finansiär utan även fungerat som ett viktigt bollplank i den strategiska planeringen, säger Therese Öhman. ■



”

Invotech Solutions innovativa system och utveckling är mitt-i-prick och ett perfekt exempel på där Europeiska Investeringsfondens, EIF:s, mål att tillföra resurser genom kreditgarantier på nationell nivå när en tänkt målgrupp genom Norrlandsfonden. Företaget är närmast unikt i sin verksamhet och gör en otroligt spännande resa.

PER-ERIK PERSSON, företagsanalytiker