

ALMI

ÅRSREDOVISNING OCH HÅLLBARHETSREDOVISNING 2016

ALMI INVEST:

NY FOND
FÖRDUBBLADE
KAPITALET

LÅN:

NYUTLÅNINGEN SLOG
NYTT REKORD

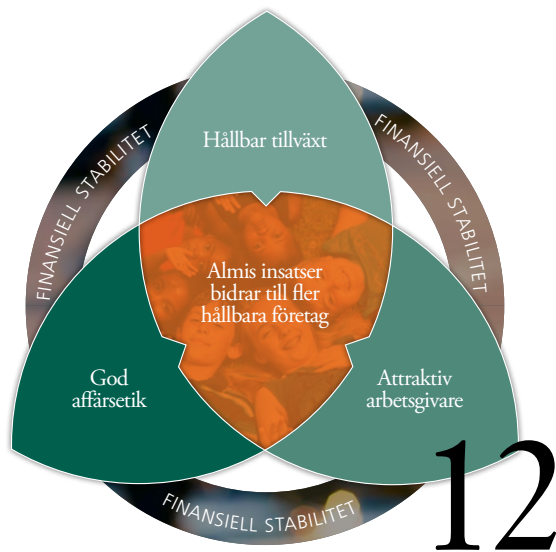
RÅDGIVNING:

STORT INTRESSE FÖR
TILLVÄXTRÅDGIVNING

HÖG
EFTERFRÅGÅN
EN POSITIV UTMANING

INNEHÅLL

i Almi års- och hållbarhetsredovisning 2016:



Om Almi	4
Almi i siffror	5
Vd har ordet	6
Hållbart företagande	10
Hållbar tillväxt	12
God affäretik	14
Attraktiv arbetsgivare	15
Mångfald och jämställdhet	16
Intressentdialog	18
Väsentlighetsanalys	19
Om Hållbarhetsredovisningen	21
GRI-index	22
Almis styrning av hållbarhetsarbetet	25
Om verksamheten	26
Lån	27
Rådgivning	28
Almi Invest	34
Kundföretag	
Wint	38
SenzaGen	40
Sally R, Motion Display	41
Brigbys	42
Kronfönster	44
Fortlax, Immuneed	45
Meduniverse	46
Wezupport	47
Touchtech, Nogap	48
Sonetel	49



42

”För Brigys del valde vi att fokusera på hållbarhet, något de redan gjorde bra men kunde bli bättre.”



46



Årets nybyggare	50
Årets mentor	51
Almis organisation	52
Regionala dotterbolag	53
Finansiella rapporter	
Förvaltningsberättelse	62
Bolagsstyrningsrapport	67
Koncernens resultaträkning	72
Koncernens balansräkning	73
Koncernens rapport över förändring i eget kapital	73
Koncernens kassaflödesanalys	74

Moderbolagets resultaträkning	74
Moderbolagets balansräkning	75
Moderbolagets kassaflödesanalys	76
Moderbolagets rapport över förändring i eget kapital	76
Noter	77
Försäkran	95
Revisionsberättelse	96
Revisors granskning av hållbarhetsredovisning	98
Ledning	99
Styrelse	100

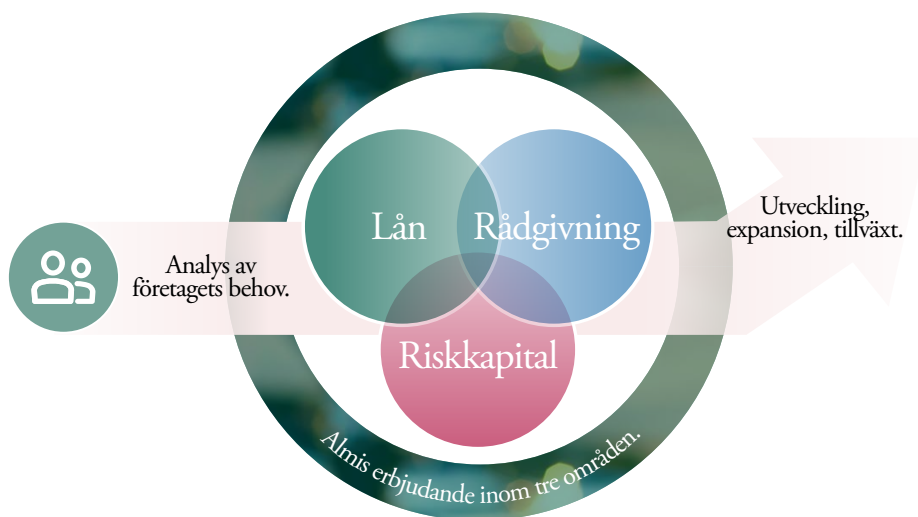
ALMI

– För entreprenörer och företag med sikte på en hållbar tillväxt

Den gemensamma nämnaren för alla företag som Almis verksamhet riktar sig till är att det finns en vilja att växa och bli framgångsrik. Även om viljan är densamma kan situationen se olika ut för entreprenörerna och företagen. Det kan till exempel vara i etableringsfasen för en entreprenör, det kan gälla ett befintligt företag med potential till tillväxt, det kan vara på ett tidigt idéstadium där både affärsidén och produkten behöver vidareutvecklas eller ett företag som vill etablera sig på en internationell marknad. Almi välkomnar alla företag och affärsidéer med potential att växa. Ju större potential till tillväxt, desto större engagemang från Almis sida.

Almi erbjuder lån och rådgivning till företag. Det omfattar såväl idéer med tillväxtpotential i tidiga faser som befintliga företag i en expansionsfas. Almi investerar riskkapital i företag i tidiga skeden med stor tillväxtpotential och skalbara affärsidéer. Almis verksamhet ska utgöra ett komplement till den privata marknaden avseende företags behov av finansiering och rådgivning.

I den första kontakten med Almi genomförs alltid en analys av företagets behov. Analysen visar om företaget har behov av Almis erbjudanden eller om det finns andra aktörer som företaget ska slussas vidare till. Almi har ett särskilt fokus mot entreprenörer och företag i tidiga skeden, antingen i fråga om företagets livscykel eller i fråga om att företaget står inför en ny expansionsfas.



OM ALMI

Almi Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med 16 regionala dotterbolag, underkoncernen Almi Invest AB och IFS Rådgivning AB. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget

och till 49 procent av regionala ägare och bedriver huvudsakligen rådgivning och låneverksamhet. Almi Invest ägs till 100 procent av moderbolaget och bedriver riskkapitalverksamhet. IFS Rådgivning AB ägs till 51 procent av moder-

bolaget och 49 procent av stiftelsen IFS Rådgivningscentrum.

Koncernens verksamhet finansieras genom anslag från staten och de regionala delägarna. Ytterligare finansiering sker via särskilda medel från staten,

landets regioner och EU samt genom resultat som genereras i verksamheten. Inom riskkapitalverksamheten finansieras driften huvudsakligen genom anslagsmedel ur förvaltade fonder.

2016 i siffror

4 681

företag beviljades lån på totalt 3 324 miljoner kronor.

13 660

kunder tog del av
rådgivningserbjudanden.

44

nya investeringar genomfördes i
riskkapitalverksamheten.

16 650

deltagare i
seminarieverksamheten.

31

I rådgivningsverksamheten var **31 procent** av kunderna kvinnor och **50 procent** av kunderna hade utländsk bakgrund.

31

I nyutlåningen var **31 procent** av kunderna kvinnor och **36 procent** av kunderna hade utländsk bakgrund.

9/10

Senaste kundundersökningen visar på en fortsatt hög kundnöjdhet – nio av tio kunder kan tänka sig att rekommendera Almi till andra och lika många anser att Almis insatser bidrar till nytta för företaget.

8/10

Varumärkesundersökningen visar en hög kännedom. I ett slumpmässigt urval bland små och medelstora företag känner åtta av tio till Almi. Företagen är också mer positivt inställda till Almi jämfört med andra liknande aktörer.



Almis effektmätning visar att förädlingsvärdet, omsättning och antalet anställda ökar mer bland Almis kunder jämfört med både företagsstocken och en kontrollgrupp.



Hög efterfrågan en positiv utmaning för Almi

Efterfrågan på Almis marknadskompletterande tjänster har successivt ökat. Under 2016 genomfördes över 27 000 insatser i form av lån, riskkapital och rådgivning till små och medelstora företag över hela landet.

Att efterfrågan ökar ser vi som ett kvitto på att Almi har utvecklats på ett positivt sätt, nära företagen och med kunskap om marknaden. Men den ökande efterfrågan är också en utmaning som kräver fortsatt utveckling av våra tjänster, vårt arbetssätt och den kompetens vi kan erbjuda kundföretagen.

Ökat risktagande och fortsatt starkt resultat

Almi har de senaste åren ökat insatserna till företag i tidiga utvecklings- och tillväxtskeden, där riskerna och möjligheterna är som störst och där de marknadskompletterande insatserna behövs som allra mest.

Under 2016 inleddes vår hittills största satsning på finansiering av små och medelstora företag. Satsningen omfattar totalt närmare fyra miljarder kronor för extra insatser inom riskkapital och lånefinansiering som under en period riktas mot nya och växande företag som annars skulle ha svårt att hitta nödvändig finansiering.

Satsningen har möjliggjorts av en förbättrad intern effektivitet, god riskkontroll och långsiktigt stabila ägaranslag. Resultatet i såväl moderbolag som koncern var fortsatt starkt 2016, huvudsakligen till följd av att högre kreditförluster kompenseras av ökade anslag samt förbättrade ränteintäkter.

“En ambition är också att ytterligare fördjupa samarbetet med banker och andra finansiärer för att tillsammans möta företagens behov av finansiering.”

All time high

Almis nyutlåning har fortsatt att öka i såväl antal krediter som i volym kronor räknat. Nyutlåningen under 2016 var den högsta någonsin. Ambitionen har varit att möta företagets efterfrågan på finansiering och därigenom göra största möjliga nytta. Bakom ökningen ligger ett mer utåtriktat arbetssätt samt nya marknadskompletterande finansieringstjänster till tillväxtföretag i tidig fas. Expansionen har skett på ett kontrollerat sätt. Trots att resultatet har sjunkit något jämfört med föregående år så är avkastningen i låneverksamheten fortsatt god.

Den ökade efterfrågan innebär dock att Almis kapital tillgängligt för utlåning i det närmaste är fullt utnyttjat. För att säkerställa att Almi kan fortsätta utlåningen till små och medelstora företag på en långsiktigt stabil nivå vidtas nu åtgärder för en mer balanserad nettoutlåning under 2017. En ambition är också att ytterligare fördjupa samarbetet med banker och andra finansiärer för att tillsammans möta företagens behov av finansiering.

Ökat fokus på exit

I slutet av 2015 restes en ny generation riskkapitalfonder. Ytterligare 1 300 miljoner kronor gjordes då tillgängligt för investeringar i tidiga tillväxtbolag och kapitalet för investeringar via Almis riskkapitalbolag Almi Invest fördubblades. Under 2016 har inflödet av investeringspropåer varit fortsatt hög. Ett ökat fokus på utveckling och avyttring av existerande innehav har dock bidragit till att antalet nyinvesteringar har minskat något jämfört med föregående år. En positiv effekt har varit att fler portföljbolag än tidigare har noterats på en organiserad marknadsplats alternativt sålts till industriella eller finansiella köpare. Almi Invest hade vid utgången av 2016 en portfölj på cirka 370 innovativa tillväxtbolag och kommer även i framtiden att vara Sveriges mest aktiva investerare i tidiga skeden.

Ny fond för investeringar i Greentech

Under året har Almi förberett för etablering av en ny nationell fond för investeringar inom området Greentech. En sådan satsning motiveras av att kapitalbehovet är stort inom energi- och miljösektorn till följd av långa kommersialiseringsprocesser och svårbedömda risker på grund av regleringar.

Almi Invest Greentech AB kommer ha ett kapital om 650 miljoner kronor för investeringar i uppskattnings-

“Digitalisering och hållbart företagande är i högsta grad en framgångsfaktor även för oss.”

vis ett 50-tal bolag fram till 2023. Fonden riktar sig till företag verksamma inom områdena klimat, förnybar energi och energieffektivisering med syfte att bidra till en koldioxidsnål ekonomi. Finansiärer till fonden är Almi Företagspartner, Almi Invest, Energimyndigheten och Europeiska Regionala Utvecklingsfonden.

Ökade insatser i tillväxtbolag

Efterfrågan på Almis rådgivningserbjudanden är fortsatt hög. Antalet insatser till små och medelstora företag ökade till knappt 23 000 under året. Hälften av alla rådgivningskunder hade utländsk bakgrund och många av dessa deltog i Almis nyföretagarrådgivning.

En majoritet av Almis kundföretag ser både möjligheter och utmaningar med digitalisering, hållbarhet och internationalisering samt ett behov av systematisk produktutveckling och innovation. Intresset för Almis tillväxtrådgivning har därför ökat. Rådgivningen bedrivs i strategigrupper där företag i strukturerad form byter erfarenheter och utvecklas tillsammans.

Strategi för framtida utmaningar

Det går bra för Sverige och svenska små och medelstora företag. Orderingången ökade under 2016 inom industri och tjänstesektorn och många företag ser positivt på den framtida utvecklingen.

Samtidigt kommer svenska företag att möta en allt hårdare global konkurrens. För att vara fortsatt konkurrenskraftig kommer det vara viktigt att ta till sig ny teknik och utnyttja de möjligheter som digitaliseringen medför. För många mindre, inte minst snabbväxande bolag, kommer internationalisering att vara en nödvändighet. I Almi kan vi också se att hållbart företagande är alltmer central fråga för många företag.



De utmaningar som våra kundföretag står inför är också våra utmaningar. För att möta företagets framtida behov behöver vi fortsätta att anpassa Almis tjänster, arbetssätt och kompetens till nya förutsättningar. Digitalisering och hållbart företagande är i högsta grad en framgångsfaktor även för oss. Almis pågående strategiarbete avslutas under våren 2017 och ska sedan implementeras i hela koncernen under de närmaste åren. På så sätt ska vi även i framtiden kunna bidra till våra kunders framgång och vara en partner på företagets tillväxtresa.

Göran Lundwall
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Almis insatser bidrar till fler hållbara företag

Genom Almis verksamhet ges små och medelstora företag möjlighet att växa och utvecklas. Almis strävan är att nå ut till alla företag med hållbar tillväxtpotential och som inte får sitt behov av finansiering och rådgivning tillgodosett av marknaden.

Almi träffar årligen över 20 000 små och medelstora företag. Det innebär en unik möjlighet att verka för hållbar tillväxt genom att belysa hållbarhetsfrågor i kunddialogen. På så sätt påverkar Almi hur kundföretagen beaktar och hanterar möjligheter och risker förknippade med hållbar utveckling.

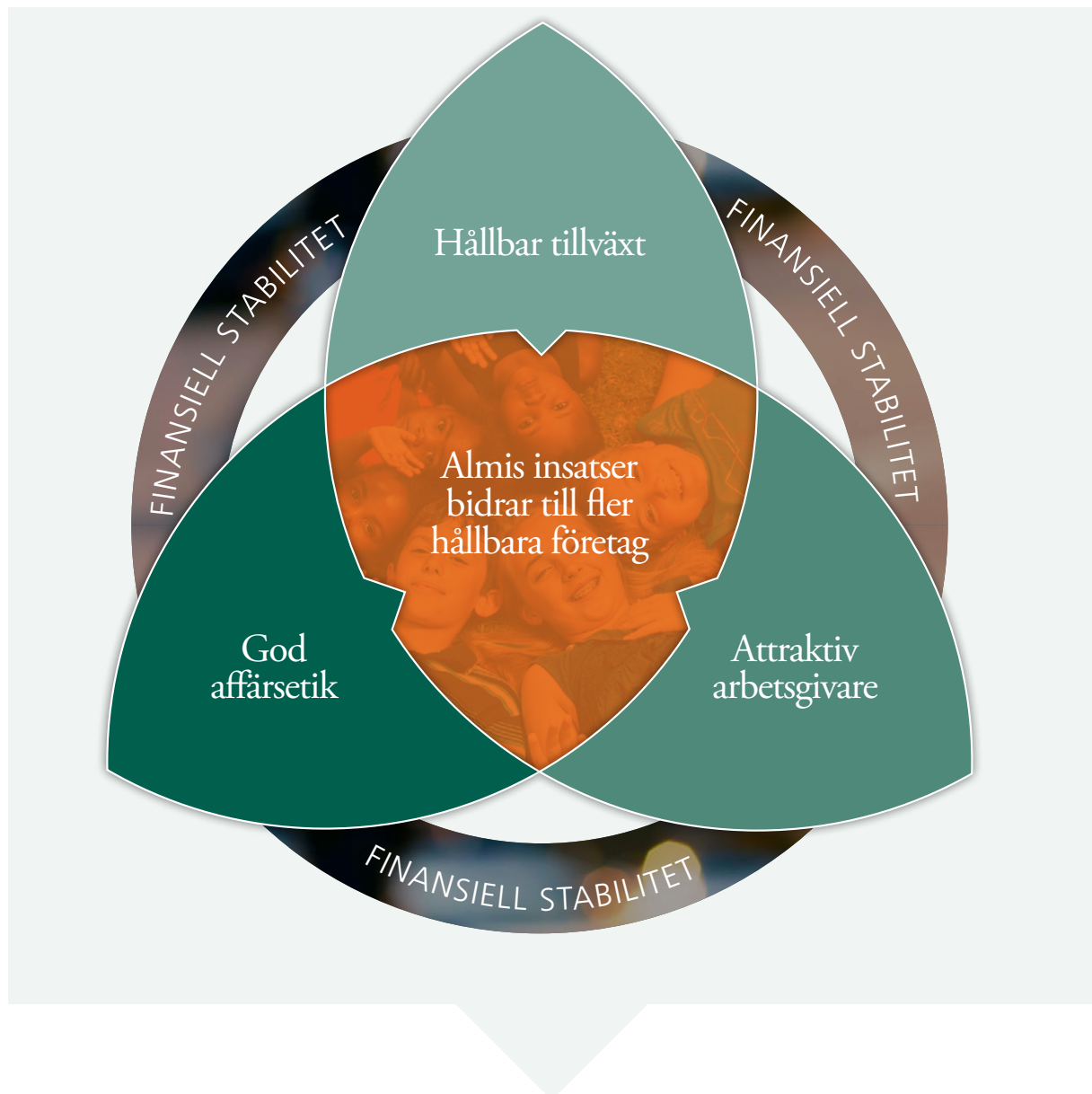
Till grund ligger övertygelsen att framgång och tillväxt förutsätter att kundföretagen har ett hållbarhetsperspektiv på verksamheten.

Som statligt ägt bolag utgår Almis hållbarhetsarbete från statens ägarpolitik för hållbart företagande. Almi

förväntas arbeta föredömligt utifrån alla hållbarhetsområden (affärsetik, antikorrupktion, mångfald, jämställdhet, mänskliga rättigheter, arbetsvillkor och miljö), men samtidigt prioritera utifrån vad som är mest väsentligt för just Almis verksamhet och samhällsuppdrag. En mer utförlig beskrivning om Almis prioriteringar i hållbarhetsarbetet finns att ta del av under avsnittet ”Väsentlighetsanalys” på sidan 19–20.

Almis hållbarhetsarbete tar sin utgångspunkt i visionen att Almis insatser bidrar till fler hållbara företag. För att uppnå visionen har Almis hållbarhetsarbete inriktats på tre fokusområden:

- Hållbar tillväxt
- God affärsetik
- Attraktiv arbetsgivare



Hållbar tillväxt

Almis uppdrag är att verka för hållbar tillväxt samt att finansiera och utveckla små och medelstora företag. Med hållbar tillväxt avses tillväxt i företag som bedöms vara ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbara över tid. I dialogen med kunderna ska hållbarhetsfrågorna beaktas så att risker hantieras och affärsmöjligheter tas tillvara. Detta möjliggör en mer långsiktigt hållbar tillväxt i kundföretagen.

God affärsetik

Almi ska ha en god affärsetik, vilket bland annat innebär att Almis medarbetare efterlever regelverk, policyer och riktlinjer. Det innebär också att aktivt arbeta för att motverka korruption och penningtvätt. Relationer med kundföretagen ska vara sunda och Almis interna organisation och

rutiner ska bidra till att minimera riskerna att kundföretagen bedriver olaglig, oetisk eller bedräglig verksamhet.

Attraktiv arbetsgivare

Almi strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare och vara en arbetsplats som attraherar medarbetare med rätt kompetens. För att lyckas med det ska arbetsmiljön vara utvecklande och hälsosam med ett tydligt och modernt ledarskap. Ambitionen är att kunderna ska uppfatta Almis medarbetare som kunniga och samtidigt överträffa deras förväntningar. Organisationen ska präglas av mångfald och jämställdhet och medarbetarnas sammansättning ska spegla de företagare Almi möter.

FOKUSOMRÅDE:

Hållbar tillväxt

Att verka för hållbar tillväxt är Almis uppdrag och det är denna indirekta samhällsekonomiska effekt som är den mest väsentliga hållbarhetsaspekten för Almi.

Att skapa hållbar tillväxt

Genom Almis verksamhet ges små och medelstora företag möjlighet att växa och utvecklas. Almis strävan är att nå ut till alla företag med hållbar tillväxtpotential och som inte får sitt behov av finansiering och rådgivning tillgodosatt av marknaden. Med hållbar tillväxtpotential avses tillväxt i bolag som bedöms vara ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbara över tid. Almis kunderbjudanden är utformade med målsättningen att insatsen, eller kombination av insatserna, ska bidra till tillväxt i kundföretagen.

Hållbarhet i kundföretagen

Det är i mötet med företagen som Almi kan göra skillnad inom hållbarhetsområdet. Genom att uppmärksamma företagen på de risker och affärsmöjligheter som hållbarhetsområdet innebär kan Almi bidra till att hållbarhet blir en mer integrerad del i företagens affärsmodeller. Därmed åstadkommer vi en minskning av både kundens och Almis affärsrisker på sikt.

Almi lägger allt större vikt vid arbetet med kundföretagens hållbarhet. Det innebär en utmaning för organisationen med ökade krav på såväl ledare som medarbetare. Det blir också nödvändigt att vidareutveckla samarbetet med externa experter inom hållbarhetsområdet så att kunderna kan erbjudas relevant rådgivning då behoven ser olika ut. Vissa företag behöver ett grundläggande stöd att komma igång med sitt hållbarhetsarbete. Andra har hållbarhet som en integrerad del av affärsidén och där krävs en annan typ av insats.

Hållbarhetsanpassade tjänster

I slutet av 2016 lanserade Almi Invest en ny nationell Greentech-fond. Fonden kommer att investera i innova-

tiva företag vars produkter och tjänster har en koldioxidreducerande effekt. Almi Invest har under 2016 och tidigare gjort investeringar i bolag inom Greentech-området och med den nya Greentech-fonden kan mer kapital dedikeras till intressanta bolag med en tydlig hållbarhetsprofil.

I de regionala dotterbolagen har ett antal riktade rådgivningsinsatser kopplat till hållbarhet genomförts under 2016. Inom ramen för Almis pågående strategiarbete kommer bolagets erbjudanden att ses över. Under 2017 kommer Almi därför utvärdera om genomförda rådgivningsinsatser kan utvecklas till nationella erbjudanden, samt förtydliga på vilket sätt Almi kan stödja kundföretagen i syfte att främja hållbar tillväxt.

Att mäta effekten

Almi utvärderar årligen tillväxten hos kundföretagen. Mätningen omfattar utvecklingen av bland annat förädlingsvärde, omsättning och antal anställda hos Almis kundföretag jämfört med valda kontrollgrupper och hela företagsstocken. Kunderna följs under en fyraårsperiod. I årets undersökning ingår företag som fick en insats av Almi under 2012 och förändringen mellan bokslutet 2011 och 2015 är det som jämförs.

Under 2016 har en fördjupad analys genomförts för att validera den använda metodiken i undersökningen. Metodutredningen resulterade bland annat i ett förändrat sätt att ta fram relevanta kontrollgrupper. Den nya metodiken, som använts i årets effektmätning, skapar en större stabilitet i utfallet och påverkas mindre av slumpvisa urval.

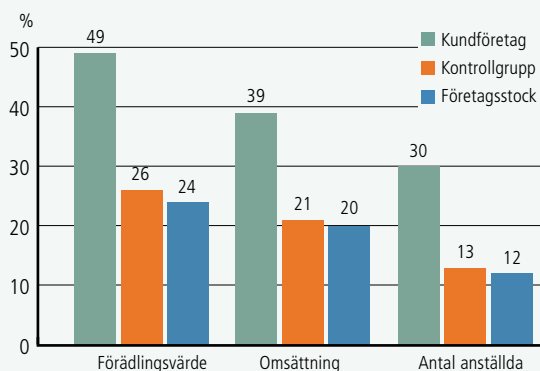
Almis kunder växer mer

På uppdrag av Almi genomför SCB (Statistiska centralbyrån) en årlig uppföljning av Almis effekt på företagens tillväxt. Utvecklingen följs upp vad gäller förädlingsvärde, omsättning och antal anställda hos Almis kundföretag, en kontrollgrupp och företagsstocken. Uppföljningen inkluderar samtliga juridiska företagsformer. I denna mätning följs företagen upp under en fyraårsperiod från bokslutet 2011 till bokslutet 2015. Mätningen omfattar Almis kundföretag inom låne- och rådgivningsverksamheten.

Resultatet visar att:

- Förädlingsvärdets utveckling för Almis kundföretag uppgick till 49 procent. Utvecklingen var starkare än hos kontrollgruppens 26 procent och företagsstockens 24 procent.
- Almis kundföretag uppvisar en stark omsättningsutveckling, 39 procent, jämfört med kontrollgruppens 21 procent och företagsstockens 20 procent.
- Almis kundföretag anställer i större utsträckning än kontrollgruppen. Antalet anställda har ökat med 30 procent jämfört med kontrollgruppens 13 procent och företagsstockens 12 procent.

UTVECKLING FÖR ALMIS KUNDFÖRETAG INOM LÅNE- OCH RÅDGIVNINGSVÄRKSAMHETEN 2011–2015 JÄMFÖRT MED EN JÄMFÖRBAR KONTROLLGRUPP OCH FÖRETAGSSTOCKEN



30

Almis kundföretag ökade antalet anställda med 30 procent i genomsnitt.

49

Almis kundföretag ökade förädlingsvärdet med 49 procent i genomsnitt.

39

Almis kundföretag ökade omsättningen med 39 procent i genomsnitt.

Fakta om undersökningen

Förädlingsvärde är ett mått på den sammanlagda värdeökningen som producerats av ett företag. Det beräknas som värdet av ett företags produktion minus värdet av insatsvarorna som har använts. Ett företags förädlingsvärde utgör företagets bidrag till den samlade bruttonationalprodukten. Kontrollgruppen består av företag som inte är kunder hos Almi, men som har motsvarande fördelning vad gäller storlek, bransch, juridisk form, län och starttidpunkt.

I företagsstocken (små och medelstora företag) ingår 800 000 företag som var aktiva hela perioden mellan 2011 till 2015. Företagsstocken möjliggör jämförelser av Almis kundföretag med utvecklingen av små och medelstora företag som helhet i svenskt näringsliv.

FOKUSOMRÅDE:

God affärsetik

Fokusområdet God affärsetik har för Almis del en bred betydelse. Övergripande handlar det om följande områden:

- Att motverka och förebygga att Almi finansierar bedräglig kundverksamhet. Det kan exempelvis handla om kundföretag där misstanke om penningtvätt eller finansiering av terrorism kan finnas. Affärsetik avser även att motverka och förebygga risken att utsättas för bedrägligt beteende internt. Almis interna regelverk ska vara gediget förankrat hos varje medarbetare och definierade processer ska minimera risken för förekomst av bedrägligt beteende.

- Att säkerställa en hög kundsekretess och informations-säkerhet. Detta är i grunden en kundförtroendefråga och kommande lagstiftning kräver ytterligare anpassning av instruktioner och rutiner.

Motverka och förebygga ekonomisk brottslighet

Området är högt prioriterat och dess betydelse och påverkan på Almi har graderats upp i senaste väsentlighetsanalysen. Arbetet utgår från tre områden:

- **Utredning av interna rutiner** – Under 2016 har en intern projektgrupp utvärderat Almis verksamhet i relation till nuvarande och kommande regelverk kopplat till penningtvätt och finansiering av terrorism. Utredningen har omfattat samtliga affärsområden. En rapport har överlämnats till ledningen med förslag på ett antal förändringar, bland annat inrättandet av en compliance-funktion. Även en whistle blower-funktion är planerad att implementeras i syfte att stärka organisationens möjlighet att tidigt agera där misstanke om oegentligheter kan förekomma.

- **Löpande uppföljning av transaktionsmönster** – Arbetet har fokuserat på att analysera mönster i kund- och transaktionsbeteende och som gör att eventuella oegentligheter kan upptäckas. Arbetet har i första hand genomförts i affärsområde Lån.

- **Öka medvetandegraden** – Fördjupande diskussioner om förekomsten av ekonomisk brottslighet i näringslivet och Almis interna regelverk har genomförts på erfarenhetsträffar under verksamhetsåret. En specifik utbildning riktad till medarbetare som arbetar med kunder och kunddata är planerad till våren 2017.

Kundsekretess

Eftersom Almi hanterar och lagrar för kunden känsliga uppgifter är området högt prioriterat. För Almis verksamhet gäller en särskild lag (1994:77) om sekretess, vilken ålägger den som tagit tjänst hos Almi att inte obehörigen röja eller nyttja information om någons affärs- eller driftförhållande. Lagen omfattar alla som kommer i kontakt med kunduppgifter och inte bara Almi-anställda utan även styrelseledamöter, konsulter och samarbetspartners. Även interna riktlinjer avseende sekretess och jäv togs fram under året i syfte att förtydliga tillämpningen av Almis etikpolicy.

Under 2016 har en informationssäkerhetspolicy arbetats fram och beslutats i styrelsen. Den definierar interna roller och ansvar kopplat till informationssäkerheten, samt styrande principer för Almis informationssäkerhetsarbete. Arbetet är bland annat initierat för att möta ny lagstiftning (dataskyddsförordningen).

Inom ramen för Almis informationssäkerhetsarbete har en säkerhetsklassificering av informationssystemen påbörjats. Det är en nödvändighet för att kunna hantera information av en viss säkerhetsklass och veta vilka riktlinjer som ska gälla för respektive system. Säkerhetsklassificeringen, tillsammans med definieringen av Almis informationsmodell, beräknas vara klar våren 2017 och kommer skapa ett ramverk för Almis arbete med informationshanteringen.

En informationsportal har implementerats för att minska risken att kundinformation sprids utanför Almi, exempelvis via e-post. Externa personer, såsom styrelseledamöter eller medlemmar i investeringskommittéer, får access till Almi-information via en krypterad kanal. Därmed minimeras risken för spridning av kundinformation.

FOKUSOMRÅDE:

Attraktiv arbetsgivare

Almi strävar efter att vara en attraktiv arbetsplats som både attraherar och behåller medarbetare som vill utvecklas, och som samtidigt arbetar för att få våra kundföretag att växa och nå sina mål. Almis ambition är att alla medarbetare ska känna sig uppskattade och engagerade, oavsett om återkopplingen kommer från kunden, kollegan eller närmaste chefen.

Ständigt lärande, för både gruppen och den enskilde medarbetaren, är en förutsättning för organisationens förmåga att arbeta effektivt och att kunna anpassas efter förändrade förväntningar. Att arbeta som kundrådgivare på Almi innebär att man får ett stort förtroende att ge råd till entreprenörer som är på väg in i företagandet eller vill ta sitt företag till en ny nivå. Det kräver enskilt engagemang och att det finns ett orubbat förtroende mellan rådgivaren och kunden.

Att man som Almi-medarbetare känner att man bidrar till kundföretagens utveckling skapar ett stort engagemang och en hög lojalitet.

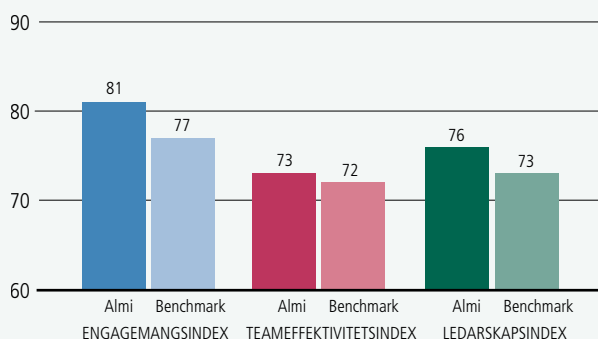
Hög kundnöjdhet

I nöjd-kund-undersökningen som återkommande genomförs får Almis medarbetare ett väldigt gott betyg från kunderna. 71 procent av kunderna som fått en insats från Almi säger att man är mycket nöjd med Almirådgivarens agerande vid en sammanfattande bedömning

och ytterligare 23 procent anser sig vara nöjda. Det är ett högt betyg, men också ett kvitto på att Almi-medarbetarnas kompetens och engagemang uppskattas av kunderna.

Ny medarbetarundersökning

Att man som Almi-medarbetare känner att man bidrar till kundföretagens utveckling skapar ett stort engagemang och en hög lojalitet. Under 2016 har en ny medarbetarundersökning introducerats och därtill ett nytt arbetssätt med att följa upp utfallet av undersökningen. Syftet med förändringen har bland annat varit att förbättra möjligheten att arbeta med centrala områden som organisationens ledarskap, gruppernas effektivitet och medarbetarnas engagemang. Med ett nytt frågeupplägg och ett bättre systemstöd skapas mer effektivitet i arbetet med handlingsplaner, både på grupp- och koncernnivå. Nedan sammanfattas ett urval av viktiga mått från undersökningen.



Individuell utvecklingsplan (IUP)

Under 2016 har Almi implementerat ett nytt koncerngemensamt stöd vid utvecklingssamtal mellan medarbetare och chef. Formatet syftar till att på ett tydligare sätt fånga kopplingen mellan prestation och måluppfyllelse, samtidigt som man tydliggör medarbetarens ansvar för vidareutveckling och lärande. Merparten av genomförda utvecklingssamtal under 2016 har utgått från den nya IUP-modellen.

Almis arbete med mångfald och jämställdhet

Almi arbetar efter övertygelsen att grupper som består av människor med skilda erfarenheter och perspektiv är mer effektiva och dynamiska.

Mångfalds- och jämställdhetsarbete

Det interna arbetet med mångfald och jämställdhet är en del av fokusområdet attraktiv arbetsgivare. Därutöver har Almi ett särskilt uppdrag att kvinnliga företagare och företagare med utländsk bakgrund ska vara överrepresenterade bland Almis kunder jämfört med motsvarande andel i företagsstocken och nyföretagandet som helhet.

Under 2016 har en satsning genomförts i syfte att öka kompetensen inom mångfaldsområdet. Samtliga medarbetare i koncernen har genomgått en utbildning inom mångfald, som dels omfattade en teoretisk e-learningdel, dels en efterföljande workshop. Utbildningen syftade bland annat till att definiera mångfald och vad den har för betydelse för Almi och kundföretagen. Den teoretiska delen av utbildningen ingår numer som en obligatorisk del i Almis certifiering för rådgivare.

Nyckeltal medarbetare	Moderbolag	Koncern
Antal anställda per 31 dec	74	495
Varav tillsvidareanställda	69	467
Varav övriga anställningsformer	5	28
Medeltal antalet anställda	69	452
Andel kvinnliga chefer, %	69	47
Andel kvinnliga kundrådgivare*, %	na	47
Andel medarbetare med utländsk bakgrund, %	na ¹	18,0
Genomsnittlig anställningstid per 31 dec, år	6,4	8,5
Personalomsättning**, %	10,8	11,7
Genomsnittsålder, år	44	47
Sjukfrånvaro, %	4,7	3,3

1) mäts endast på koncernnivå

Mångfaldskriterier beaktas också i Almis upphandlingsrutiner. Där ställs krav på att leverantörer, exempelvis företag som anlitas vid rekryteringar eller i samband med utbildningar, arbetar aktivt med mångfalds- och jämställdhetsfrågor. Det kan både handla om deras interna arbete och hur de arbetar i kundrelationen för att bidra till att specifika målgrupper ges möjligheter till utveckling och får ökat ansvar.

Jämställdhetsindex

Almis jämställdhetsindex ger en över-

skådlig bild av hur jämställdheten ser ut för Almis styrelser, medarbetare samt kunder. För 2016 uppgick jämställdhetsindexet till 83 (83). Likt föregående år ligger utmaningen för Almi att nå målgruppen kvinnliga företagare i tillväxtfasen. Andelen kvinnor är något lägre inom produkten ”Tillväxtlån till innovativa företag” jämfört med andelen lån till kvinnor i stort. Även andelen kvinnor inom ”Tillväxtrådgivningen” är något lägre jämfört med andelen kvinnor inom rådgivningen i stort.

Resultat på koncernnivå	2016		2015		2014	
	%	poäng	%	poäng	%	poäng
Andel kvinnor i Almis styrelser	44	100	44	100	45	100
Andel kvinnliga chefer i Almi	47	100	48	100	44	100
Andel kvinnliga kundrådgivare i Almi	47	100	44	100	50	100
Beviljade lån till kvinnor	31	60	30	60	32	60
Rådgivningsinsatser till kvinnor	31	60	33	60	42	100
Startade företag av kvinnor	36	80	36	80	43	100
Index		83		83		93

Ålders- och könsfördelning per 31 dec	0-29 år	30-49 år	50- år	Kvinnor	Män
Antal anställda per 31 dec	22	268	205	271	224
Medeltal antalet anställda***	21,5	254,5	211	260	227
Chefer, antal	0	29	35	30	34
Kundrådgivare*, antal	9	176	142	154	173
Styrelseledamöter, antal	1	42	139	80	102
Personalomsättning, antal som börjat	9	51	18	48	30
Personalomsättning, antal som slutat	3	17	37	26	31
Sjukfrånvaro, %	1,27	3,14	3,62	3,79	2,70
Utbildningstimmar per medarbetare, antal	-	-	-	45	42

* arbete mot kund innefattar alla rådgivarbefattningar inom AO Råd, finansieringsrådgivare inom AO Lån och Investment managers inom AO Riskkapital

** beräknas på det lägsta värdet av antal som börjats/ slutat delat med medeltalet antalet anställda

*** beräknas som genomsnittet av antalet individer i början resp slutet av året

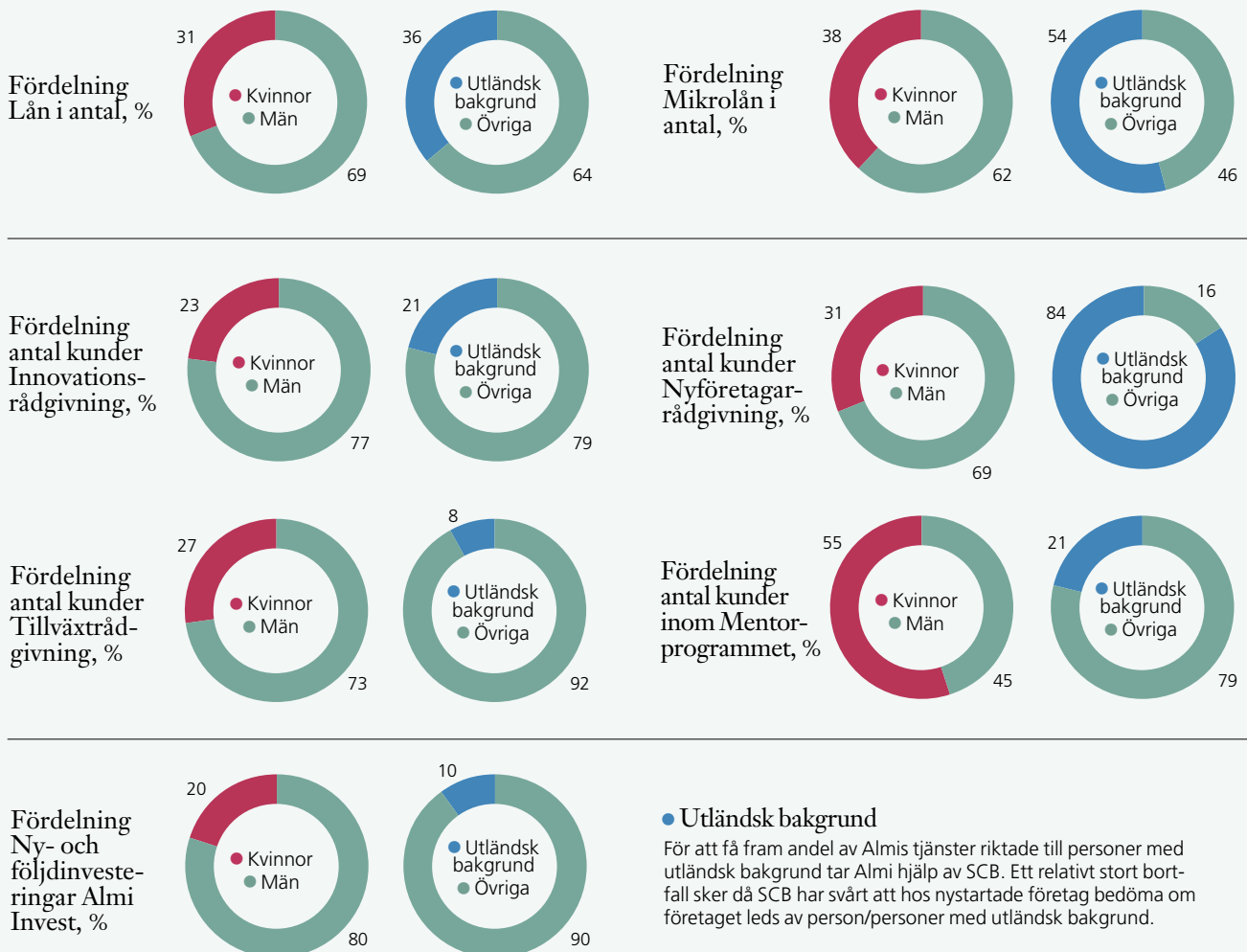
Kundernas sammansättning ska återspegla företagsstocken

Almis målsättning är att antalet kvinnor och personer med utländsk bakgrund bland kunderna ska vara högre än motsvarande procentuella andel i företagsstocken och bland nyföretagare. Almi nådde sex av åtta uppsatta delmål för dessa fokusgrupper under 2016. Almi nådde inte upp till målen avseende insatser till kvinnor i nyföretagarsegmentet och inom nyföretagarrådgivningen. Andelen kvin-

nor uppgick inom dessa segment till 38 respektive 31 procent, vilket ska jämföras med andelen kvinnor som startar företag i Sverige som uppgår till 40 procent (källa SCB). Inom Almi pågår ett flertal aktiviteter för att bättre nå ut till dessa målgrupper.

Ett viktigt projekt under 2016 har varit att vidareutveckla Almis kundtjänst för att bättre möta kundernas behov av snabbtillgänglig rådgivning på andra språk än

svenska. Nya rådgivare som behärskar andra språk har rekryterats till kundtjänst som nu kan erbjuda telefonrådgivning på engelska, arabiska och persiska. Många av Almis rådgivare har en mångkulturell bakgrund. Det möjliggör att nyanlända entreprenörer och företagare, med begränsade kunskaper i svenska, kan slussas till rådgivare som kan coacha på kundens modersmål.



Intressentdialog

Den löpande dialogen med intressenter är central för att vidareutveckla Almis hållbarhetsarbete. Intressenternas förväntningar på Almi sätter ramverket för vilka hållbarhetsfrågor som är viktiga och ger därmed ett tydligt underlag för Almis prioriteringar inom hållbarhetsområdet. Almi värdesätter en öppen dialog med intressenter

och dialogen sker på flera olika sätt och med olika syften. För Almis del bedöms följande intressenter ha störst inflytande och störst intresse av Almis verksamhet och hållbarhetsarbete, det vill säga ägare, kunder, medarbetare, samarbetspartners, finansörer, media, politiker och allmänhet.

INTRESSENER

EXEMPEL PÅ INTRESSENTERNAS FÖRVÄNTNINGAR

EXEMPEL PÅ DIALOG OCH AKTIVITETER 2016



ÄGARE

- Bidra till hållbar tillväxt i näringslivet.
- Nå fokusgrupperna – företag och företagare i tidiga skeden, kvinnliga företagare och företagare med utländsk bakgrund.
- Säkerställa rollen som marknads-kompletterande aktör.
- Almis utbud av finansieringsprodukter och rådgivning ska vara tillgängligt i hela landet.
- Låneverksamheten ska bedrivas så att kapitalet bevaras nominellt intakt.

- Oberoende effektmätning om Almis bidrag på tillväxt i näringslivet.
- Ägaranvisning och löpande dialog med Näringsdepartementet, exempelvis om utformning av verksamhetsuppföljning och återrapportering på uppdragsmål.
- Uppföljning hur vi når definierade fokusgrupper. Dialog internt i organisationen och med nationella och regionala aktörer om hur arbetet kan förbättras.
- Dialog med banker och kunder om hur Almi uppfyller sin roll att agera marknads-kompletterande. Även kvantifierbara undersökningar har genomförts i syfte att följa intressenternas uppfattning i frågan.
- Rapportering till och dialog med styrelse om resultat- och kostnads-utveckling. Särredovisad uppföljning av låneverksamhetens resultat.



KUNDER

- Professionellt bemötande.
- Affärsmässighet.
- Kundsekretess.
- Tillgänglighet.

- Dialog med kunder i den personliga rådgivningen, via kundtjänst samt i sociala medier.
- Kundåterkoppling via Almis NKI-undersökning.
- Kundseminarier och utbildning.



MED-ARBETARE

- Möjlighet till kompetens- och karriärutveckling.
- Delaktighet och bra arbetsvillkor.
- Jämställdhet och mångfald.

- Återkoppling via Almis medarbetarundersökning.
- Utvecklings- och lönesamtal.
- Interna kurser och utbildningar.
- Facklig samverkan.



SAMARBETS-PARTNERS

- Professionellt och affärsmässigt samarbete.
- Att Almi agerar marknads-kompletterande.

- Dialog via upphandlingar om relevanta hållbarhetsaspekter.
- Löpande dialog och uppföljning om innehåll i samarbetsavtal.
- Genomförda undersökningar om hur Almi uppfyller sin roll att agera marknads-kompletterande.



FINANSIÄRER

- Att projektdirektiv och målsättningar uppnås.
- Möjlighet till uppföljning.

- Dialog med finansörer om uppfyllande av målsättningar och återrapportering enligt projektdirektiv.



MEDIA, ALLMÄNHET, POLITIKER

- Användning av offentliga medel.
- Regional tillväxt i näringslivet.

- Återkommande dialog med politiska företrädare och intresseorganisationer.
- Kampanjer och pressmeddelanden.
- Sponsring.

Väsentlighetsanalys

Väsentlighet handlar om att identifiera och gradera de hållbarhetsfrågor som är viktigast. Almis process för att identifiera de mest relevanta hållbarhetsfrågorna utgår från den väsentlighetsanalys som genomfördes i juni 2016 med syfte att validera och revidera utfallet av föregående års analys. Nedan redovisas de mest väsentliga hållbarhetsfrågorna för Almi utifrån en sammanvägd gradering av Relevans för intressenter och Påverkan för Almi.

Vid den senaste analysen identifierades behov av ett antal förändringar i graderingen av hållbarhetsfrågornas väsentlighet:

- Almis arbete med att säkerställa kundsekretessen, samt motverka penningtvätt och finansiering av bedräglig kundverksamhet, bedöms ha fått ökad relevans från flera externa intressenter.
- Almis säkerställande av rollen som marknadskompletterande aktör, och att Almi därmed inte riskerar att tränga undan privata kreditgivare, investerare och rådgivare, bedöms ha fått ökad relevans från intressenten ägaren.
- Almis direkta ekonomiska värdeskapande, det vill säga specificering av Almis intäkter, kostnader och resultat, bedöms nu ha en något lägre relevans för intressenter

och även en lägre påverkan på Almi. Hållbarhetsfrågan har i första hand jämförts med intressenternas förväntningar på Almis indirekta ekonomiska effekt, vilken bedöms ha en högre relevans.

Hållbarhetsfrågornas utrymme i redovisningen

Inom Almi pågår en översyn av strategi, styrning och målstruktur, vilket även omfattar en översyn av Almis långsiktiga nyckeltal kopplat till hållbarhetsmålen. Det har ännu inte fattats beslut om vilka nyckeltal som ska följas. Årets hållbarhetsredovisning innehåller därför ingen återrapporering av utfall mot mål. Arbetet med den nya strategin och målstruktur beräknas vara klar och beslutad under första kvartalet 2017. I och med detta kommer även relevanta nyckeltal att vara definierade.

I hållbarhetsredovisningen 2016 har fokus lagts på att beskriva hållbarhetsarbetet kopplat till de tre fokusområdena; hållbar tillväxt, god affärsetik och attraktiv

RAPPORTERA OCH FOKUSERA

- Indirekt ekonomisk effekt
- Kundsekretess
- Antikorruption
- Marknadskompletterande
- Hållbarhetsanpassade tjänster
- Mångfald & jämställdhet
- Kompetens- och karriärutveckling

FÖLJA UTVECKLING

- Direkt ekonomiskt värdeskapande
- Regelefterlevnad
- Aktivt ägarskap
- Arbetsvillkor & jämställda ersättningar
- Inköpsrutiner

HÖG

VÄSENTLIGHET

MEDEL

arbetsgivare. De identifierade hållbarhetsaspekterna i väsentlighetsanalysen kan mappas mot dessa tre områden som mer utförligt beskrivs på sidan 10–11.

Hållbarhetsanpassade tjänster” har bedömts som väsentlig. Däremot är indikatorerna inte relevanta att rapportera på givet Almis verksamhet. Behov finns att utveckla egna indikatorer, vilket ännu inte gjorts. Aspekten ”marknadskompletterande” är specifik för Almi och adresseras tydligt från intressenten ägaren. Styrning och uppföljning av indikatorn redovisas mer utförligt nedan, då aspekten inte naturligt fångas upp i något av de tre fokusområdena som är vägledande i Almis hållbarhetsarbete.

Marknadskompletterande roll

Almi genomför kontinuerligt en undersökning bland bankkontorschefer i Sverige för att följa utvecklingen av den svenska konjunkturen. I undersökningen har en fråga om Almis roll som marknadskompletterande aktör adderats. Syftet är att fånga i vilken omfattning bankkontorscheferna instämmer i påståendet att Almi agerar marknadskompletterande och därmed inte konkurrerar med de privata bankerna. Utfallet visar att 96 procent av respondenterna instämmer i påståendet att Almi inte konkurrerar med de privata bankerna, 1 procent instämmer ej och 3 procent vet ej.

En liknande frågeställning har sedan hösten 2016 adderats i Almis kundundersökning i samma syfte. Totalt har drygt 200 låntagare svarat. Utfallet visar att 58 procent varit i kontakt med privat bank men inte fått erbjudande om att låna hela kapitalbehovet från banken, varvid Almi kunde komplettera med finansiering för att möta kundens hela lånebehov.

31 procent av Almis lånekunder hade inte varit i kontakt med privat bank innan man blev lånekund hos Almi. Huvuddelen av dessa bolag är i tidiga skeden och har erhållit mikrolån eller innovationslån. I vissa fall har kunden inte betraktat det som möjligt att få sitt lånebehov tillgodosatt av bank.

11 procent av Almis lånekunder uppgav att de kunde fått hela lånet av banken men av olika skäl ändå valde delfinansiering via Almi. Den främsta anledningen till detta är enligt undersökningen att Almis villkor är bättre anpassade till förutsättningarna för nyetableringar och företag i tidiga skeden, bland annat genom möjligheter till perioder av amorteringsfrihet.

Vad gäller motsvarande undersökning riktad till Almis medfinansiärer inom affärsområde riskkapital så kommer den att

genomföras under första kvartalet 2017 och efter färdigställandet av denna hållbarhetsredovisning. Rapportering av utfall sker till bolagsstämman i april och i nästa års hållbarhetsredovisning.

Hållbarhetsrisker

I samband med väsentlighetsanalysen identifierades även Almis risker inom hållbarhetsområdet. Primärt handlar riskbilden om att Almi inte lyckas att skapa den hållbara tillväxt som definieras i uppdraget eller inte lyckas uppfylla de mål som satts för fokusgrupperna; tidiga skeden, kvinnliga företagare och företagare med utländsk bakgrund. Att vara medveten om och att kunna hantera dessa risker kommer att vara viktigt för Almis fortsatta hållbarhetsarbete 2017. Nedan sammanfattas utfallet av riskidentifieringen i korthet:

- Ett av Almis uppdragsmål är att skapa hållbar tillväxt i kundföretagen. Om Almis uppföljning av tillväxten visar på sämre utfall jämfört kontrollgruppen kan omprioriteringar behöva göras. Det kan exempelvis handla om vilka företag Almi behöver prioritera i selekteringsprocessen och kanske även välja att inte lägga resurser på.
- Almi ger rådgivning och finansiering till ett stort antal företag varje år. Det finns en risk att Almis kundverksamhet riktas till företag som bedriver oetisk eller brottslig verksamhet, exempelvis korruption och penningtvätt. Almi behöver kontinuerligt arbeta med att minimera denna risk.

96 procent av bankcheferna tycker inte att Almi konkurrerar med de privata bankerna.

- Det finns en potentiell risk att kundsekretessen äventyras i en bred verksamhet med stora volymer och där underkonsulter och samarbetspartners utför delar av rådgivningen till kunder. Arbetet med att säkerställa en hög kundsekretess är prioriterat i verksamheten.

- Almi behöver förbättra kompetensen inom hållbarhetsområdet. Här finns en potentiell risk att Almi inte kan säkerställa den kompetensnivå som kunderna förväntar sig eller att det kommer ta längre tid än estimerat att ta fram handlingsplaner för nya hållbara produkter och tjänster. Kompetenshöjningen är i det längre perspektivet en investering i Almis medarbetare och som i slutändan ska komma kunden tillgodo.

Om hållbarhetsredovisningen

Som ramverk för hållbarhetsredovisningen tillämpas fjärde generationen av Global Reporting Initiatives (GRI), version G4. Dessa riktlinjer är allmänt vedertagna bland större företag och tillämpning av G4 förbättrar jämförbarheten med andra företag.

Den senaste hållbarhetsredovisningen publicerades i mars 2016. En översyn av väsentlighetsanalysen genomfördes i juni 2016 och resultatet förankrades i ledningen under hösten. Analysen syftade till att validera och revidera hållbarhetsfrågornas väsentlighet för Almi, där vissa justeringar i hållbarhetsfrågornas gradering kunde identifieras. Mer om genomförandet och resultatet av väsentlighetsanalysen går att ta del av på sidan 19–20.

Om Almis redovisning av hållbarhetsarbetet

Almis hållbarhetsredovisning, på sidorna 10–25, är en del av Almis årsredovisning som finns i tryckt form. Den publiceras även på almi.se. I hållbarhetsredovisningen finns en GRI-korsreferenslista (index-tabell), på sidorna 22–24, som redovisar vilka indikatorer bolaget rapporterar och var informationen går att hitta.

Almis årliga hållbarhetsredovisning följer samma redovisningscykel som årsredovisningen och avser samma period, det vill säga kalenderåret 2016.

Vd har det yttersta ansvaret för upprättandet av hållbarhetsredovisningen. En arbetsgrupp under ledning av finansdirektören ansvarar för att ta fram hållbarhetsredovisningen och rapportera enligt de indikatorer som identifierats i väsentlighetsanalysen.

För mer information om Almis hållbarhetsredovisning och arbete med hållbart företagande, vänligen kontakta Håkan Zinders, 08-709 89 30.

UTVECKLING AV HÅLLBARHETSARBETET UNDER 2017

Almi kommer att vidareutveckla hållbarhetsarbetet under 2017. Ambitionerna kommer att ligga i linje med den nya strategin som beslutas under våren 2017. Vägledande är i övrigt den genomförda väsentlighetsanalysen och de identifierade fokusområden som Almi arbetat med under 2016. Nedan sammanfattas några viktiga områden som kommer att prioriteras under det kommande året:

- Arbeta vidare inom fokusområdena med målsättningen att Almis insatser ska bidra till fler hållbara företag. Det handlar om att identifiera risker, planera och genomföra aktiviteter och följa upp effekter.
- Utveckla måttal för de beslutade hållbarhetsmålen som kommer att definieras i samband med den nya strategin.
- Översyn av Almis interna organisation och ansvarsfördelning kopplat till hållbarhetsarbetet. Det finns ett behov av att förtydliga roller och ansvar.
- Förbättrad och systematiserad dialog med intressenterna, vilket bland annat kan innebära en översyn att bättre kvantifiera och gradera intressenternas bedömning av vilka hållbarhetsområden som är viktiga för Almi.

Almis organisation och leverantörskedja

Almis verksamhet är indelad i tre affärsområden; Lån, Riskkapital och Rådgivning. Den operativa verksamheten bedrivs i dotterbolagen. Moderbolagets uppgift är att svara för styrning, samordning, utveckling av produkter och verksamhet samt service i koncerngemensamma funktioner.

Inom affärsområdena Lån och Riskkapital utgörs merparten av rådgivningsinsatserna av anställd Almi-personal. Inom affärsområde Rådgivning sker rådgivningen av både anställd Almi-personal, privata underkonsulter och externa samarbeten. Detta görs dels för att komplettera med spetskompetens inom nischade områden där Almi har svårt att möta upp kundernas behov av rådgivning, dels för att säkerställa att Almi uppfattas ha en kompletterande roll på marknaden och därmed inte tränger undan privata underkonsulter som annars kunnat verka i marknadssegmentet. Almi följer hur stor andel av rådgivningen som antingen sker via underkonsulter eller där Almi via samarbetsavtal finansierar rådgivning som utförs av externa organisationer. Under 2016 har 48 (51) procent av rådgivningen utförts av extern kompetens.

Almi omfattas även av lagen om offentlig upphandling (LOU), vilket ger Almis leverantörer möjlighet att konkurrera på lika villkor. Upphandlingar sker både på koncernnivå och i de olika dotterbolagen. För inköp av varor och tjänster understigande gränsvärdet för LOU sker ingen central samordning inom koncernen. Det enskilda bolaget som inhandlar produkten eller tjänsten gör avvägning utifrån kvalitet, pris, miljöhänsyn med mera.

Almi GRI-index

NEDANSTÅENDE FÖRTECKNING ÅTERGER REFERENSER TILL DE GRI-INDIKATORER SOM ALMI VALT ATT REDOVISA INOM RAMEN FÖR DENNA HÅLLBARHETSREDOVISNING. SIDHÄNVISNINGAR AVSER ALMIS ÅRSREDOVISNING 2016 SOM FINNS TILLGÄNGLIG PÅ ALMI.SE.

GENERELLA STANDARDUPPLYSNINGAR			
	Sidhänvisning	Kommentar	
Strategi och analys			
G4-1	Uttalande från vd	6-9	
Organisationsprofil			
G4-3	Organisationens namn.	62	
G4-4	Viktigaste produkterna och tjänsterna.	4	
G4-5	Lokalisering av organisationens huvudkontor.	77	
G4-6	Länder där organisationen är verksam.	Se kommentar	Verksamheten bedrivs endast i Sverige.
G4-7	Ägarstruktur och företagsform.	62	
G4-8	Marknader där organisationen är verksam.	62	
G4-9	Organisationens storlek.	5, 16, 63	
G4-10	Antal anställda uppdelat på anställningsform, region och kön.	16	
G4-11	Andel anställda som omfattas av kollektivavtal.	Se kommentar	Samtliga anställda medarbetare omfattas av kollektivavtal förutom vd.
G4-12	Organisationens leverantörskedja.	21	
G4-13	Väsentliga förändringar under redovisningsperioden.	62	
G4-14	Hantering av försiktighetsprincipen.	Se kommentar	Inte relevant för Almis verksamhet, förutom vid bokföring av bolagets tillgångar i form av portföljbolag, andelar i fonder m.m
G4-15	Medlemskap i hållbarhetsinitiativ.	Se kommentar	Almi är inte aktiva medlemmar i eller rapporterar enligt något hållbarhetsinitiativ.
G4-16	Medlemskap i organisationer.	Se kommentar	Exempel på medlemskap: NEFI, eurada, Svenska Riskkapitalföreningen, Annonsföreningen, Sveriges kommunikatörer, Marknadsföreningen, Almega.
Väsentliga aspekter och avgränsningar			
G4-17	Enheter som är inkluderade i den finansiella redovisningen.	62	
G4-18	Process för att identifiera innehåll och val av aspekter.	19	
G4-19	Identifierade väsentliga aspekter.	19, 23-24	
G4-20	Avgränsning för respektive aspekts påverkan inom organisationen.	23-24	
G4-21	Avgränsning för respektive aspekts påverkan utanför organisationen.	23-24	
G4-22	Effekt och orsak till eventuella revideringar av information som ingår i tidigare redovisningar.	21	
G4-23	Väsentliga förändringar som gjorts sedan föregående redovisningsperiod vad gäller omfattning och avgränsningar.	21	

GENERELLA STANDARDUPPLYSNINGAR

		Sidhänvisning	Kommentar
Intressentdialog			
G4-24	Intressentgrupper som organisationen har kontakt med.	18	
G4-25	Identifiering och val av intressenter.	18-19	
G4-26	Aktiviteter och dialog med intressenter.	18	
G4-27	Viktiga områden och frågor som har lyfts via dialog med intressenter och hur organisationen hanterat dessa områden och frågor.	18	
Information om hållbarhetsredovisningen			
G4-28	Redovisningsperiod	21	
G4-29	Datum för publicering av den senaste redovisningen.	Se kommentar	Senaste hållbarhetsredovisningen publicerades i mars 2016 som en del av årsredovisningen 2015.
G4-30	Redovisningscykel	21	
G4-31	Kontaktperson för frågor angående redovisningen.	21	
G4-32	Redovisningsprincip och GRI-innehållsindex som organisationen har valt, samt rapport för externt bestyrkande.	21-24, 98	
G4-33	Policy och rutiner för externt bestyrkande.	98	
Styrning			
G4-34	Redogörelse för organisationens bolagsstyrning.	67-71	
Etik och integritet			
G4-56	Värderingar, principer, normer för uppträdande.	14, 25, 67-71	

SPECIFIKA STANDARDUPPLYSNINGAR

Väsentlig GRI-aspekt	Indikator	Avgränsning	Kommentar	Sidhänv.
Indirekt ekonomisk påverkan	DMA	Berör främst kunder, samarbetspartners, leverantörer och samhället.		25
	G4-EC8 – Signifikant ekonomisk påverkan genom den tillväxt som sker i Almis kundföretag.	Relevant utom organisationen eftersom Almis insatser bidrar till tillväxten i näringslivet.	Almi genomför en effektmätning för att utvärdera hur bolagets kunder utvecklats i förhållande till relevanta kontrollgrupper.	13
Kundsekretess	DMA	Berör främst företaget och kunder.		25
	G4-PR8 – Rapportering av incidenter och klagomål avseende förlust av kunddata eller där kundens identitet felaktigt röjts.	Relevant inom organisationen eftersom det påverkar Almis rutiner för att hantera kunddata. Relevant utom organisationen eftersom det kan påverka kundrelationen.	Kundklagomål och misstänkta incidenter avseende kundsekretess bedöms i ett första skede inom respektive affärsområde. Därefter involveras vd, ledning och styrelse beroende på allvarlighetsgrad och utifrån definierad krisplan. Processen för att identifiera och hantera incidenter avseende kundsekretess kommer att ses över och formaliseras ytterligare i samband med inrättandet av en compliancefunktion i bolaget. Inga kundincidenter, där kundens identitet felaktigt röjts eller där kunddata förlorats, har kunnat konstateras under 2016.	14, 23

SPECIFIKA STANDARDUPPLYSNINGAR

Väsentlig GRI-aspekt	Indikator	Avgränsning	Kommentar	Sidhänv.
Mångfald och jämställdhet	DMA	Berör främst medarbetare, företaget och externa kommunikation.		25
	G4-LA12 – Mångfald och jämställdhet inom organisationen.	Relevant inom organisationen eftersom det påverkar företagskultur, personalsammansättning och -dynamik.	Sammansättning av styrelse, chefer och medarbetare utifrån ett antal mångfalds-indikatorer.	16
Kompetensutveckling	DMA	Berör främst medarbetare, företagens ekonomi och kunder.		25
	G4-LA9 – Genomsnittligt antalet utbildningstimmar, fördelat per kön och medarbetarkategori.	Relevant både inom och utom organisationen eftersom det påverkar Almis förmåga att skapa mervärde för kunder och bedöma risker i bolagets affärer.	Almi verkar för att alla medarbetare ska ha samma möjlighet till utbildning, varför redovisning inte sker fördelat på personalkategori.	16
Konkurrenshämmande beteende	DMA	Berör främst ägare, företaget, kunder och privata aktörer.		25
	G4-SO7 – Rapportering hur organisationen säkerställer sin kompletterande roll på marknaden. Vidare om det förekommit några legala tvister där organisationen uppfattats överskridit sin kompletterande roll.	Relevant inom organisationen eftersom Almis uppdrag är att agera marknadskompletterande. Relevant utom organisationen då det påverkar tillgången på tjänster riktade till små och medelstora företag i tidiga faser.	Utöver de specifika frågor som bl.a. ställs i Almis NKI- och Bankundersökning, har Almi även löpande dialoger med samarbetspartners och andra intressenter i syfte att säkerställa att den marknadskompletterande rollen efterlevs. Inga legala tvister som rör eventuellt överträdelse av den marknadskompletterande rollen har förekommit under 2016.	20, 25
Fokus specifika målgrupper	DMA	Berör främst kunder och samhället.		25
	Almi-egen indikator – Rapportering hur Almi når av ägaren definierade fokusgrupper med finansiering och rådgivning.	Relevant utom organisationen eftersom det påverkar prioriterade målgruppers tillgång på Almis tjänster.	Almi använder bl.a. en extern samarbetspartner (SCB) för att följa hur Almis tjänster inom lån, riskkapital och rådgivning fördelas på olika målgrupper.	17
Antikorruption	DMA	Berör främst medarbetare, företaget och kunder.		25
	G4-SO3 – Totalt antal och procentuell andel av affärsenheter som analyserats avseende risk för korruption.	Relevant inom organisationen då det påverkar Almis interna arbete och rutiner.	Almi arbetar både med hur bolaget uppfyller regelverk, analys av kunddata och förebyggande med internutbildning. Det förebyggande arbetet med utbildning sker inom alla affärsenheter i bolaget. Analys av kunddata med syfte att upptäcka förekomsten av brottslig verksamhet (exempelvis korruption, penningtvätt) har genomförts i affärsområde Lån, dvs ett av Almis tre affärsområden.	14, 25
	G4-SO5 – Konstaterade korruptionsincidenter och vidtagna åtgärder.	Relevant utom organisationen i syfte att förebygga oetisk och tvivelaktig verksamhet i näringslivet.	Almi har rutiner för hantering av korruptionsincidenter och där bedrägligt beteende kan misstänkas. Vid misstanke om incident informeras vd som efter samråd med verksamhetsansvariga sammankallar, med stöd av krisplanen, lämpliga delar av krisledningsgruppen. Beroende på allvarlighetsgrad görs bedömning hur incidenten vidare ska hanteras. Processen för att identifiera och hantera korruptionsincidenter kommer att ses över och formaliseras ytterligare i samband med inrättandet av en compliancefunktion i bolaget. Två kundincidenter har inträffat under verksamhetsåret där bedrägligt beteende kan misstänkas. Almi ser allvarligt på det inträffade. Båda fallen är under utredning och polisanmälan har gjorts. Erforderliga interna åtgärder har vidtagits i avvaktan på att utredningarna ska bli klara.	25

Almis styrning av hållbarhetsarbetet

God bolagsstyrning är väsentligt för hur Almi bedriver sin verksamhet.

Styrningen medverkar till att vi inom hållbarhetsområdet kan fokusera på de för Almi mest väsentliga frågorna, arbeta mot samma mål och därigenom uppnå den effekt vi strävar efter. Styrelsen beslutar om Almis strategi, hållbarhetsmål och tillhörande policyer. Vd och ledning beslutar om organisering och genomförandet av hållbarhetsarbetet. Ett arbete med att se över strategi och organisering inom Almi har påbörjats under 2016 och beräknas vara klart under första halvåret 2017.

Resultatet av det arbetet kan komma att påverka bolagets målstyrning och organisering, även gällande Almis hållbarhetsarbete.

Almis styrning och uppföljning sammanfattas i tabellen. För de väsentliga hållbarhetsområdena redovisas varför området är väsentligt, vad det är som huvudsakligen styr området, samt vilken uppföljning och åiterrapportering som sker inom området.

VÄSENTLIG GRI-ASPEKT	VÄSENTLIGA HÅLLBARHETSOMRÅDEN	VARFÖR ÄR OMRÅDET VÄSENTLIGT	STYRNING	UPPFÖLJNING
Indirekt ekonomisk påverkan	Hållbar tillväxt hos Almis kunder	Almis uppdrag är att bidra till tillväxt i näringslivet, vilket sker genom finansiering och rådgivning till små och medelstora företag som har ambitionen att växa.	<ul style="list-style-type: none"> • Ägaranvisning 	<ul style="list-style-type: none"> • Effektmätning som bl a mäter utveckling av Almi-kundernas förädlingsvärde jämfört med kontrollgrupper.
Kundsekretess	Kundsekretess	Givet att Almi hanterar och lagrar för kunden känsliga uppgifter är aspekten viktig för Almi.	<ul style="list-style-type: none"> • Lag absolut sekretess • Informations-säkerhetspolicy • PUL 	<ul style="list-style-type: none"> • Incidentrapportering • Riskkartläggning
Antikorruption	Antikorruption	Arbetet med att motverka misstänkt korruption är centralt både ur ett ekonomiskt och långsiktigt hållbarhetsperspektiv.	<ul style="list-style-type: none"> • Etikpolicy • Attestordning 	<ul style="list-style-type: none"> • Incidentrapportering • Riskkartläggning • Etikrådet
Konkurrens-hämmande beteende	Marknads-kompletterande	Almi ska inte konkurrera där privata aktörer täcker det behov av kapital och rådgivning som marknaden efterfrågar.	<ul style="list-style-type: none"> • Ägaranvisning • Kreditpolicy • Rådgivningspolicy • Riskkapitalpolicy • Avtal med TVV för Almi Invest 	<ul style="list-style-type: none"> • Dialog och webbundersökningar med bolagets intressenter. • Extern uppföljning av Almi Invests verksamhet.
Kompetens- och karriär-utveckling	Kompetenta medarbetare	Det finns generellt en hög förväntan från kunder att Almis rådgivare har en bred kompetens och att rådgivningen utförs på ett professionellt sätt.	<ul style="list-style-type: none"> • Medarbetarpolicy • Riktlinjer för utvecklingssamtal 	<ul style="list-style-type: none"> • NKI-undersökningar • Utvecklingssamtal • Individuell utvecklingsplan (IUP)
Mångfald och jämställdhet	Mångfald och jämställdhet	Av ägare, styrelse och ledning identifierats som ett viktigt område i syfte att påverka i positiv riktning och vara en attraktiv arbetsgivare.	<ul style="list-style-type: none"> • Jämställdhetsindex • Mångfaldsplan 	<ul style="list-style-type: none"> • Medarbetarundersökning • Indikator i målstruktur • Jämställdhetsindex
Almi-egen identifierad GRI-aspekt	Almis fokusgrupper	Det finns specifika förväntningar att merparten av Almis insatser ska riktas mot fokusgrupperna; företag och företagare i tidiga skeden, kvinnliga företagare och företagare med utländsk bakgrund.	<ul style="list-style-type: none"> • Ägaranvisning • Projektdirektiv 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator i målstruktur • Analys av andel unika kunder i tidiga skeden.

OM VERKSAMHETEN

STOR EFTERFRÅGAN PÅ FINANSIERING OCH RÅDGIVNING

Det nya finanspaketet som introducerades under 2016 utgjorde Almis största satsning någonsin. Totalt omfattade det över fyra miljarder kronor i riskkapital och lånefinansiering riktat till innovativa tillväxtföretag som annars skulle ha svårt att hitta nödvändig finansiering. Satsningen innehöll en fördubblad kapacitet för Tillväxtlånet, en fördubbling av kapitalet i Almi Invest, lansering av det nya Mikrolånet samt den nya Greentech-fonden.

Intresset för Almis tillväxtrådgivning var fortsatt stort där många intressanta företag med tillväxtambitioner deltog i de olika regionala programmen. För att möta den ökande efterfrågan på rådgivning till utlandsfödda personer förstärktes de regionala dotterbolagens rådgivning med en nationell rådgivning i kundtjänsten på flera språk.

Den ekonomiska tillväxten under 2016 var jämförelsevis stark, både i Europa och USA. Enligt konjunkturinstitutet låg näringslivets investeringar på en hög nivå i slutet av året. Likaså låg flera förtroendemätningar över sina historiska medelvärden. Lönsamheten i närings-

livet låg på en hög nivå enligt KLI:s Konjunkturbarometer och med en ökande produktivitet. Bolagsverkets statistik visar att nyföretagandet ökade med 6,4 procent vilket ligger över utfallet de senaste åren.

Den goda konjunkturen avspeglade sig tydligt i de små och medelstora företagens efterfrågan på kapital. I decembermätningen avseende bankernas utlåning uppgav närmare 50 procent av de tillfrågade bankkontoren att utlåningen till företag ökat. Företagens ökade efterfrågan syns även tydligt i Almis verksamhet. En rad olika satsningar har gjort det möjligt att möta den ökade efterfrågan och att öka kapaciteten i verksamheten.

LÅN

Lyckad satsning på innovativa tillväxtföretag

ALMIS UTLÅNING FORTSÄTTER att öka. Nyutlåningen under 2016 landade på 3,3 miljarder kronor. Totalt fick närmare 4 600 företag lån från Almi vilket är en ökning med 6 procent jämfört med föregående år. Bakom ökningen ligger en allmänt ökad efterfrågan från små och medelstora företag och en medveten satsning på finansiering i tidiga skeden där bristen på privat kapital är som störst. Det nya Tillväxtlånet för innovativa tillväxtföretag stod för en betydande del av utlåningen. Även det nya Mikrolånet bidrog till ökade utlåningsvolymen.

TILLVÄXTLÅNET

Tillväxtlånet som lanserades under 2015 överträffade alla förväntningar. Låneformen bygger på ett garantiavtal med EIF (Europeiska investeringsfonden) som ger möjlighet till förbättrade villkor för Almis kunder. Syftet med lånet är att ge möjlighet för innovativa företag att utveckla innovationer och affärsidéer som ger tillväxt och lönsamhet. Den stora efterfrågan innebar att kapaciteten behövde utökas under 2016. Ett förnyat garantiavtal med EIF tecknades i början av året vilket medförde att kapaciteten kunde fördubblas, från 1 200 miljoner kronor till 2 400 miljoner kronor. Under 2016 beviljades 361 företag Tillväxtlån om totalt 747 miljoner kronor.

MIKROLÅNET

Under första kvartalet lanserades också det nya Mikrolånet som är riktat till företag i uppstartsfas och mikroföretag med upp till nio anställda. Lånet kan ges med särskilt förmånliga villkor, som till exempel en

viss tids amorteringsfrihet och begränsade säkerheter för låntagaren. Även Mikrolånet bygger på ett garantiavtal med EIF. Under 2016 beviljades 1 903 företag Mikrolån om totalt 316 miljoner kronor.

FÖRETAGSLÅN

Företagslån är företagets motsvarighet till topplån vid bostadsfinansiering. Det passar för de flesta användningsområden. Det kan gälla investeringar i utrustning, rörelsekapital, en marknadssatsning, köp av rörelsefastighet eller ett annat företag. Under 2016 beviljades 2 022 företag Företagslån om totalt 2 002 miljoner kronor.

EXPORTFINANSIERING

För exporterande företag och vid internationella satsningar kan alla lånetyper användas. Almi förmedlar även Exportkreditnämndens garantier. En särskilt anpassad låneform för exporterande företag är Exportlånet. Det fungerar som företagslånet, men med skillnaden att det även kan tas i utländsk valuta. Under 2016 beviljades 33 företag Exportlån om totalt 77 miljoner kronor.

INNOVATIONSFINANSIERING

Vid finansiering av innovationsprojekt erbjuder Almi flera möjligheter, bland annat Innovationslånet som är ett så kallat villkorslån avsett för företag med projekt i tidiga skeden. Lånet kan till exempel användas för produktutveckling och skydd av immateriella tillgångar. Under 2016 beviljades 263 företag Innovationslån om totalt 108 miljoner kronor.

Då koncept ska verifieras finns möjlighet att söka Förstudiemedel. Dessa medel



TVÅ MILJARDER FRÅN EU TILL SVENSKA FÖRETAG

Almi tecknade i april 2016 garantiavtal med Europeiska Investeringsfonden som möjliggjorde en utökad utlåning till svenska företag på närmare 2 miljarder kronor. Avtalen undertecknades vid en ceremoni där bland annat Mikael Damberg, Närings- och innovationsminister och Pier Luigi Gilibert, Chief Executive EIF deltog.

De nya garantiavtalen har möjliggjort två låneprodukter med förmånliga villkor från Almi – Tillväxtlånet och Mikrolånet. Under en tvåårsperiod kommer Almi att kunna låna ut 1,2 miljarder kronor i Tillväxtlån till innovativa företag över hela Sverige. Tillväxtlånet omfattas av en garanti inom ramen för det europeiska instrumentet InnovFin – EU för innovation – riktat mot små och medelstora företag. InnovFin är finansierat av Europeiska Unionen genom Horizon2020 och den Europeiska fonden för strategiska investeringar (EFSI) under Investeringsplanen för Europa. Fonden syftar till att bidra till att stödja finansierings- och investeringsverksamhet i EU för att säkerställa en ökad tillgång till kapital. Det nya Mikrolånet innebär att Almi under en tvåårsperiod kan låna ut 600 miljoner kronor till mikroföretag över hela Sverige. Det nya Mikrolånet möjliggörs genom en garanti som finansieras av EU genom programmet för sysselsättning och social innovation (EaSI).





LÅNEINDIKATORN

Almis "Låneindikator" är en undersökning som visar var konjunkturen är på väg och företagens framtida lånebehov. Bankkontorens företagsutlåning går till största delen till små och medelstora företag och sammanfaller därmed med Almis målgrupp. Nio av tio bankkontor uppger att mellan 80 och 100 procent av utlåningen går till företag med färre än 250 anställda.

Undersökningen genomförs varje kvartal av CMA – Centrum för Marknadsanalys AB på uppdrag av Almi och är baserad på telefonintervjuer med 150 bankkontorschefer i hela landet.

Utlåning på hög nivå

Bankernas utlåning låg på en hög nivå under hela året. I årets sista undersökning uppgav 47 procent av bankkontorscheferna att utlåningen ökade under årets sista kvartal. Bankkontorscheferna har en mycket positiv inställning till den framtida utlåningen. För helåret 2017 tror så mycket som 73 procent på en ökad utlåning. En majoritet av bankkontorscheferna är också positiva till konjunkturutvecklingen under 2017. Så mycket som 54 procent tror på en starkare konjunkturutveckling under helåret 2017.

kan användas till att skaffa nödvändig experthjälp, att göra en kommersiell eller teknisk utvärdering eller att skydda idén om det är möjligt. Under 2016 beviljades 40 miljoner kronor i Förstudie-medel.

Färre konkurser

Under 2016 inkom närmare 6 000 lånepropåer. Av dessa beviljades 79 procent, 10 procent fick avslag och 11 procent återtogs av den sökande. Av årets beviljade lån var 37 procent till kunder som också är eller inom närtid varit kunder inom affärsrådgivningen.

Av antalet lån som beviljades under 2016 var Almi ensam finansör i 25 procent. I 34 procent var bolaget och Almi tillsammans huvudfinansörer och i 41 procent av antalet lån var Almi och bank huvudfinansör.

Antalet konkurser minskade i Sverige med 6 procent under 2016 enligt UC. I Almis låneverksamhet minskade antalet konkurser med 5 procent jämfört med 2015. Avkastningen i låneverksamheten, efter kreditförluster var 3,21 procent. ■

RÅDGIVNING

Stort intresse för Tillväxtrådgivning

ALMIS RÅDGIVNING UTGÅR från kundens behov där det första steget i kunddialogen är att identifiera företagets utmaningar och behov för fortsatt utveckling och tillväxt. Om inte Almis erbjudanden är vad företaget behöver finns väl utvecklade samarbeten och ett brett nätverk för att lotsa kunden till rätt partner. Almis rådgivning tar utgångspunkt i ett konsultativt förhållningssätt och befintliga erbjudanden anpassas så långt det är möjligt efter kundens behov.

Rådgivning delas in i fem huvudområden: Tillväxtrådgivning, Innovation och produktutveckling, Nyföretagarrådgivning, Mentor samt övrigt (till stor del regionala erbjudanden som kan se olika ut från län till län).

Under 2016 hade Almi närmare 14 000 kunder i rådgivningen. Det omfattar rådgivningstillfällen som kan vara allt från 1 till 40 timmar och Almis mentorverksamhet. Almi hade också en omfattande seminarieverksamhet, som ofta anordnas i samarbete med externa aktörer eller konsulter, med 13 650 deltagare.

Tillväxtrådgivning

Intresset för att ta del av Almis Tillväxtrådgivning är stort. Tillväxtrådgivningen, ofta i kombination med finansiering, når nu ännu fler företag och bidrar därigenom till en ökad tillväxt i näringslivet. Almi erbjuder två tillväxtprogram; ett som vänder sig till unga företag med potential att växa och ett som vänder sig till etablerade företag som befinner sig i en stark tillväxtfas eller som har tydliga tillväxtambitioner. Almis Tillväxtrådgivning omfattar även Lönsamhetsstyrning för att optimera företagets lönsamhet samt Skuggstyrelser med fokus på styrelseutveckling eller tillväxt. Under 2016 deltog totalt 1 316 företag i Almis Tillväxtrådgivning.

Programmet för unga företag är specialanpassat för företag som står inför sin första stora tillväxtresa. Det ger tillgång till affärsrådgivare, experter och beprövade metoder för utveckling och tillväxt. Framför allt ger programmet inspiration att påbörja och fullfölja en tillväxtresa tillsammans med andra företagare i liknande situationer.

Även tillväxtprogrammet för etablerade företag ger tillgång till affärsrådgivare, experter och beprövade metoder för utveckling och tillväxt. Men det centrala här är det kompetens- och erfarenhetsutbyte som sker mellan de deltagande företagen under programmets gång. Många frågor kring tillväxt är gemensamma med andra företag som växer. I detta program bildas därför strategigrupper om fem till sju företag i varje grupp. Vid varje träff finns en processledare och en temaxpert inom det aktuella området.

Under 2016 fick 3 797 kunder innovationsrådgivning.

Almis erbjudande Skuggstyrelse kan ses som steget före en formell styrelse. Skuggstyrelser genomförs i grupp med sex till åtta deltagande företag från olika branscher. Målet är att företagen ska växa genom att deltagarna får nya insikter om vikten av att tillföra extern kompetens i styrelseliknande former. Lönsamhetstyrning riktas främst till etablerade

företag som vill skapa långsiktig hållbar lönsamhet. Företagets ekonomiska styrkor och svagheter identifieras och en plan upprättas för hur företaget ska nå långsiktig lönsamhet. Analysen tydliggör hur företagets kostnader och intäkter relaterar till kunder, produkter, tjänster och processer.

Innovations- och produktutveckling
Inom innovations- och produktutveckling erbjuds rådgivning när idén är ny eller väsentligt förbättrar de lösningar som redan finns på marknaden. Rådgivarna och den projektmodell som används ger stöd i alla delar av innovationsprocessen. Rådgivarna arbetar efter en modell som är anpassad till såväl projekt i tidiga skeden som produktutveckling i befintliga företag. Ofta fungerar Almis rådgivare som ”spindeln i nätet” där man kopplar ihop innovationskunderna med andra aktörer när behovet finns. Innovationsrådgivarna har god kännedom om övriga aktörer i innovationssystemet och känner till vilka finansieringsalternativ som finns både regionalt och nationellt.

Under 2016 fick 3 797 kunder innovationsrådgivning, fördelat på 26 procent privatpersoner, 36 procent nya företag och 38 procent etablerade företag. Innovationsfinansiering om totalt 148 miljoner kronor fördelades på 108 miljoner kronor i Innovationslån och 40 miljoner kronor i Förstudiemedel.

Almi fungerar även som distributionsnät för andra aktörer. Det kan gälla så kallade Affärsutvecklingscheckar från Tillväxtverket, Innovationscheckar från Vinnova och regionala checkar. Totalt förmedlades cirka 110 miljoner kronor för andra aktörer under 2016.

Mentor

Mentorprogrammet pågår under ett år och är uppdelat på två olika program – ett för företag i uppstartsfas och ett för befintliga företag med tillväxtpotential. För företag i uppstartsfas samarbetar Almi med NyföretagarCentrum. En nationella utvärdering ger gott betyg för programmet.

Export lockar svenskar
Stark vilja att växa utomlands bland små och medelstora bolag

Det finns en stor exportpotential hos små och medelstora företag enligt en undersökning som Almi Företagspartner har gjort. Ett av fyra företag har exportplaner till utlandet, men en lika stor andel tycker att de har möjlighet att växa internationellt.

Starkt medelstora företag som vill växa utomlands. En undersökning som Almi Företagspartner har gjort visar att 60 procent av de små och medelstora företagen som svarat på undersökningen planerar att öka sina internationella försäljningar under 2017. Det är en ökning från 50 procent under 2016. Undersökningen visar också att de flesta företag som vill växa utomlands har planerat att göra det på egen hand, medan 20 procent har planerat att göra det i samarbete med andra företag. Detta visar på en stark vilja att växa utomlands bland svenska företag, vilket är en positiv utveckling för den svenska ekonomin.



Kurs i tillväxt har fått företag att tänka till

Tillväxt är inte självklart för alla företag. Men med rätt verktyg kan det bli det. "Jag har fått många insikter på vägen med det här programmet", säger deltagarens delägare Peter Rundgren.

Almi Företagspartner har fått ett stort utbud av företag som vill växa. Men många av dem saknar kunskap om hur de ska göra det. Det är därför viktigt att företag får tillgång till rätt verktyg och kompetens för att kunna växa. Almi erbjuder ett omfattande program som ger företagare tillgång till experter och rådgivare som kan hjälpa dem att utveckla sina företag. Detta inkluderar bland annat strategigrupper, skuggstyrelser och kurs i tillväxt. Dessa aktiviteter ger företagare nya insikter och verktyg för att lyckas med sin tillväxt. Detta är en viktig del av Almis uppdrag att stötta svenska företag i deras utveckling och tillväxt.

Barometern 2016-09-28.



för företag som vill ta klivet ut på exportmarknaden. Inrättandet av regionala exportcenter syftar till att öka andelen exporterande företag samt att hjälpa framförallt små och medelstora företag att ta klivet ut på exportmarknaden. I exportcentra samlas representanter från relevanta offentliga aktörer – Almi, Enterprise Europe Network, Business Sweden, Exportkreditnämnden och Tillväxtverket. Regionala exportcentra har nu etablerats i sex län; Skåne, Västra Götaland, Kronoberg, Östergötland, Dalarna och Västerbotten. Målet ska vara att varje företag får kontakt med rätt person i rätt organisation med sin fråga eller sitt problem inom en arbetsdag (24 timmar), enligt principen "en dörr in".

Företagen syns bättre på nätet

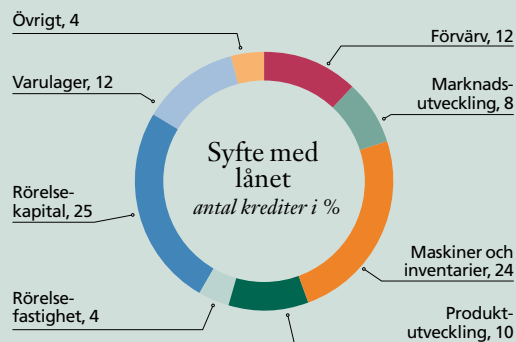
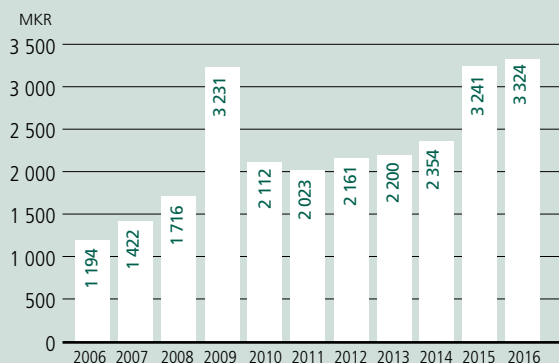
Digitalakademins utbildningsprogram av Almi och Google i samarbete, har varit ett uppskattat initiativ. Över 10 000 företagare har genomgått Digitalakademins utbildningsprogram sedan starten hösten 2015. Deltagarna har fått lära sig hur de blir hittade online, strategier för annonsering, analys av hemsidan och

Över 10 000 företagare har genomgått Digitalakademins utbildningsprogram sedan starten hösten 2015.

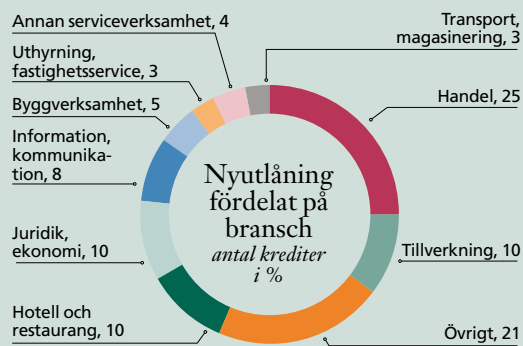
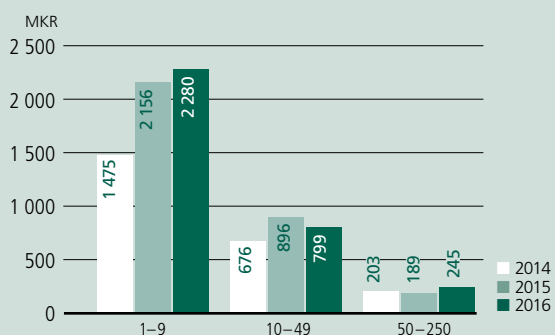
hur deras företag kan expandera till andra marknader. Digitalakademins utbildningsprogram har hittills genomförts i 26 städer i 18 län och på varje ort har man samarbetat med lokala expertbyråer. Tre av fyra deltagare uppger att de har utvecklat sina företag efter avslutad utbildning hos Digitalakademins utbildningsprogram. Genom Digitalakademins utbildningsprogram vill Almi och Google att svenska företag ska bli bättre på att utnyttja digitaliseringens möjligheter. ■

LÅNEVERKSAMHETEN

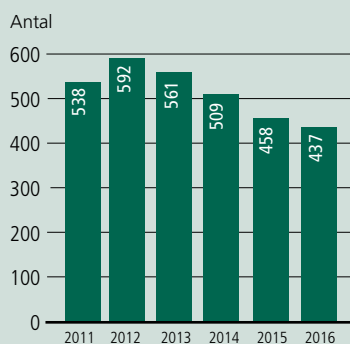
Nyutlåning



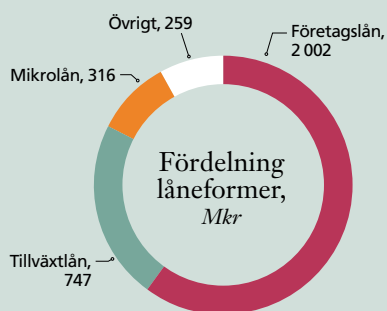
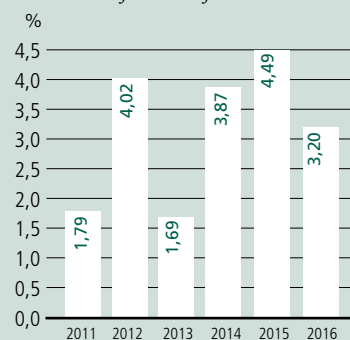
Nyutlåning fördelat på antal anställda



Konkurser i kundstocken



Avkastning i lånestocken efter kreditförluster



EN ALMI-KRONA GER DRYGT *TVÅ* KRONOR EXTERNT KAPITAL

ALMI 3,3 MDR KR > EXTERNT KAPITAL 7,2 MDR KR > TOTALT 10,5 MDR KR

RÅDGINNING

ANTAL KUNDER

13 660

Antal unika kunder som fått ett rådgivningserbjudande.

ANTAL ERBJUDANDEN

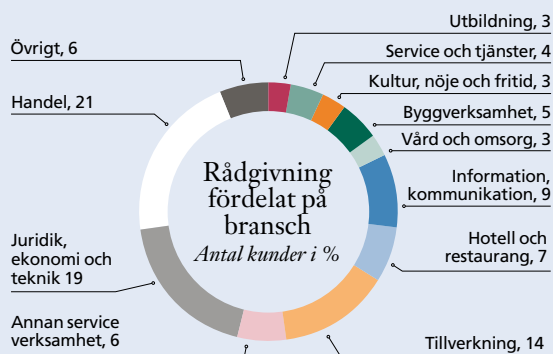
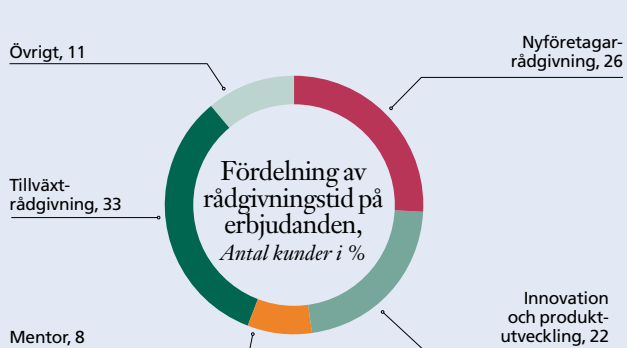
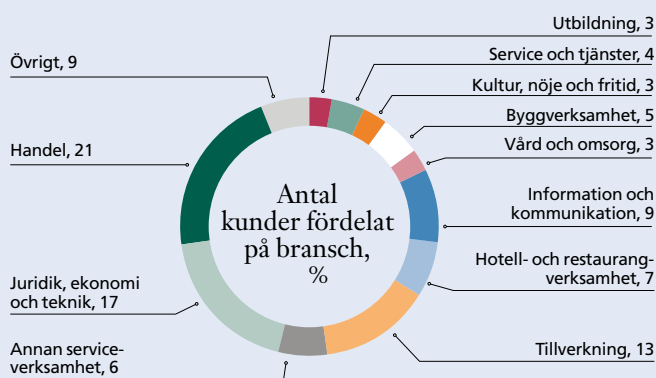
22 875

Påbörjade erbjudanden till kund (en kund kan få flera erbjudanden).

ANTAL SEMINARIEDELTA TAGARE

13 650

Avser Almis kunskapsseminarier.



ALMI INVEST

Ny fond fördubblade kapitalet

ANTALET ÄGARKAPITALINVESTERINGAR I Sverige nådde en ny rekordnivå under 2016. Enligt Dagens Industris ”Nordic Tech list” gjordes totalt 496 investeringar under året. Med rubriken ”Almi takes the lead” skriver man att Almi Invest var den klart mest aktiva investeraren i Sverige under 2016. Almi Invest var också den investerare som deltagit i flest rundor där totalbeloppet överstiger 10 miljoner kronor. Även Industriefondens ”Swedish tech funding report” visar att Almi Invest gjorde flest investeringar under året, både totalt och i såddfasen. De branscher som drog till sig mest investeringar var Fintech (finansiella tjänster) följt av e-handel och e-hälsa.

Investerar över hela Sverige

Stockholm är fortfarande navet för den svenska startup scenen. Så mycket som 300 av det totala antalet investeringar i Sverige fann sin väg till Stockholm. Malmö drog till sig drygt 50 investeringar och Göteborg knappt 50 investeringar. Almi Invest sticker ut bland investerarna som den enda investeraren som har en jämn fördelning av investeringar över hela Sverige.

Under 2016 gjorde Almi Invest totalt 157 investeringar, varav 44 nyinvesteringar. Flest investeringar gjordes inom ICT. Eftersom fokus under 2016 framgångsrikt legat på exitsidan är detta en något lägre nivå än föregående år. Totalt finns nu över 350 bolag i portföljen. Under året har Almi Invest gått igenom 970 propåer. Av dessa går Almi Invest vidare med cirka 7 procent i genomsnitt.

Ny fond på 1,3 miljarder kronor

Fond nr 2 etablerades under hösten 2015 och investeringarna har kommit igång under 2016. Den nya fondgenerationen innebar att kapitalet i Almi Invest fördubblades och att ytterligare 1 300 miljoner kronor blev tillgängligt för investeringar i tillväxtbolag. Kapitalet i fonden består till 50 procent av strukturfondsmedel. Den andra hälften kommer till lika delar från regionerna och Almi Företagspartner. Genom Almi Invests 8 regionala fondbolag kommer de nya fonderna att investera i över 300 tillväxtbolag i tidig fas under perioden 2015–2021. Samtliga regioner var positiva till att resa fond nr 2 då det är ett effektivt utnyttjande av EUs strukturfondsmedel. Kapitalet förbrukas inte och kan återanvändas i nya investeringar som skapar tillväxt i regionen.



”Vi är stolta över att ha fått förtroendet att äga och driva en fond med investeringsfokus inom ett viktigt framtidsområde.”

Ny fond för investeringar i Greentech

I slutet av 2016 tecknades överenskommelsen om den nya nationella fonden för investeringar i innovativa små och medelstora företag inom Greentech. Bakgrunden är att kapitalbehovet är större inom energi- och miljösektorn till följd av långa kommersialiseringsprocesser och svårbedömda risker på grund av regleringar. Därför finns det ett särskilt behov av en fond med denna inriktning.

Investeringar kommer att göras inom områden såsom till exempel förnyelsebar energi, smarta nät, biogas, agritech, avancerade miljövänliga material och sensornätverk. Kapitalet på totalt 650 miljoner kronor ska investeras i ett 50-tal bolag fram till 2023. Medfinansierare till fonden utöver Almi är Energimyndigheten och Europeiska Regionala Utvecklingsfonden. Den nya fonden kommer att bli aktiv under första halvan av 2017.

”Vi är stolta över att ha fått förtroendet att äga och driva en fond med investeringsfokus inom ett viktigt framtidsområde för Sverige. Med vårt stora investerarnätverk, vår närvaro i hela landet och strategiska samarbetspartners kan vi göra skillnad för nya tillväxtföretag inom Greentech där det idag är brist på riskkapital”, sade Mikael Karlsson, vd på Almi Invest, i samband med offentliggörandet.

SEED DAY – ETT EVENT FÖR INVESTERARE OCH STARTUPS

Almi Invest Seed Day har till syfte att samla investerare och heta startup-bolag från hela Sverige. Förutom spännande talare arrangeras också en pitchtävling för att visa upp spännande startups ur Almi Invests portfölj. 17 Almi Invest-bolag tävlade med varsin 60-sekunders pitch och publiken röstade fram vinnaren live med mentometrar. Vann gjorde Dorte X Gram, vars bolag Pila Pharma utvecklar en ny typ av läkemedel mot typ 2 diabetes. Under eventet, med cirka 300 investerare och entreprenörer i publiken, delades också tre andra priser ut. Årets Börsrakat gick till Tobii, Årets Affär till Alligator Bioscience och Årets exit till Neo Technology.



ÅRETS AFFÄR – Alligator Bioscience, med vd Per Norlén, fick priset för Årets Affär. Motiveringen löd:

”Genom utveckling av nyskapande tumörriktad immunterapi mot cancer har Alligator lyckats kamma hem en affär värd cirka sex miljarder kronor med Janssen Biotech, ett dotterbolag till läkemedelsjätten Johnson&Johnson. En av de största molekylaffärerna i Sverige någonsin!”



ÅRETS BÖRSRAKET – Henrik Eskilsson, vd för Tobii, där Almi Invest varit delägare, fick priset som Årets Börsrakat med motiveringen:

”Tobii är marknadsledande med sin patenterade ögonstyrningsteknologi som förändrar hur människor interagerar med datorer, spel eller bilar. Vid noteringen på Nasdaq tokrusade aktien omedelbart och har nu ett börsvärde på närmare sju miljarder kronor.”



ÅRETS EXIT – Det snabbväxande grafdatabasbolaget Neo Technology belönades med Årets Exit som gav Almi Invest 10 gånger investerat kapital. COO Lars Nordvall mottog priset.

”Genom ett starkt svenskt ledarskap och teknisk innovation har Neo lyckats attrahera globala företag som kunder. Världsledande Neo Technology gör det lättare och snabbare att hantera och analysera stora mängder information. Stort tack för nio fantastiska år som delägare!”

Fördelning kvinnor

En granskning som gjordes av Dagens Industri i november 2016 visade att 9 av 10 riskkapitalinvesteringar går till företag grundade av män. ”Utmaningen är att det är så få tjejer som startar techföretag. Riskkapital går främst till den typen av företag” sade Marie Wall, startupansvarig på Näringsdepartementet, i samband med granskningen.

Bland Almi Invests portföljbolag har 20 procent en kvinna som grundare eller medgrundare. Det placerar Almi Invest bäst i jämförelse med övriga riskkapitalbolag. Ett av Almis övergripande mål är att andelen kvinnor ska överstiga andelen i den svenska företagsstocken totalt.

Viktig roll

Behovet av offentligt riskkapital i tidiga faser är fortsatt viktigt för att utveckla unga tillväxtbolag. Offentliga riskkapitalaktörer investerar i högre grad i företag med få anställda, jämfört med privata aktörer som föredrar större och mer etablerade företag. Det privata kapitalet är också främst fokuserat på ett begränsat antal branscher och är kraftigt snedfördelat över landet. Studier visar att det offentliga riskkapitalet ligger mer stabilt och kan överbrygga konjunktursvängningar till nytta för både entreprenörer samt privata medinvestorare som vill dela risk.

Förutom att tillföra kapital har Almi Invest en viktig roll i att tillföra kompetens till portföljbolagen. Detta får stöd i uppföljningar av portföljbolagen som gjorts. En klar majoritet uppger att Almi Invests investering är helt avgörande för deras bolags framgång och att Almi Invests investering underlättat för bolaget att attrahera ytterligare riskkapital.



NY GREENTECH FOND

Hösten 2016 gavs klartecken för en ny nationell riskkapitalfond inom Greentech på 650 miljoner kronor. Kapitalet ska investeras i ett 50-tal bolag fram till 2023. Medfinansierare till fonden är Almi Företagspartner, Almi Invest, Energimyndigheten och Europeiska Regionala Utvecklingsfonden. Fonden blir verksam under första halvåret 2017.

En viktig faktor för portföljbolagets positiva omdöme är att den investeringsansvarige är aktiv i styrelsen.

Exits under året

Ett flertal exits har genomförts under året. Bland annat såldes innehavet i världsledande grafdatabasbolaget Neo Technology till Greenbridge Investment Partners. Almi



SWEDISH HOTSPOT PÅ SLUSH

SLUSH lockade i år ca 17 500 besökare varav 2 300 startups, 1 100 Venture Capitalists, 600 journalister och deltagare från 120 länder.

På norra Europas största evenemang för startups, investerare och näringsliv i Helsingfors genomförde Team Sweden, denna gång genom Almi Företagspartner, Almi Invest, Business Sweden och Tillväxtverket, en gemensam satsning – "Swedish Hotspot".

Swedish Hotspot är en central hubb med riktade premiumaktiviteter för startups, bland annat möten med internationella investerare genom match-makingevent och hjälp med att öppna dörrar till blivande kunder. Allt i syfte att snabba på bolagens internationella tillväxt.

I år blev 42 spännande svenska startups från hela landet utvalda att vara med på denna satsning.

ANTAL NY- OCH FÖLJD-INVESTERINGAR PER LÄN

Blekinge län	2
Dalarnas län	6
Gotlands län	2
Gävleborgs län	8
Hallands län	2
Jämtlands län	10
Jönköpings län	8
Kalmar län	4
Kronobergs län	2
Skåne län	20
Stockholms län	22
Södermanlands län	4
Uppsala län	7
Värmlands län	3
Västerbottens län	6
Västernorrlands län	4
Västmanlands län	3
Västra Götalands län	38
Örebro län	2
Östergötlands län	4
Summa	157

Partnerinvest Övre Norrland ingår ej i ovanstående siffror.

Under 2016 har Almi Invest investerat sammanlagt 201 miljoner kronor ägarkapital i befintliga och nya portföljbolag. Under samma tidsperiod har privata aktörer investerat totalt 1 217 miljoner kronor i Almi Invests samtliga portföljbolag.

Almi Invest*	201 Mkr
Privata aktörer	1 217 Mkr
Totalt	1 418 Mkr

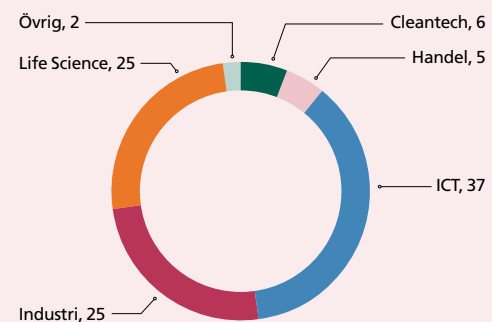
*) Partnerinvest Övre Norrland ingår ej

NY- OCH FÖLJDINVESTERINGAR

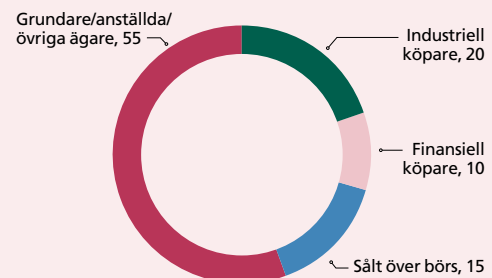
	Antal	Mkr
Nyinvesteringar	44	76
Följdinvesteringar	113	96
Totalt	157	172

Partnerinvest Övre Norrland gjorde 8 nyinvesteringar på 15 mkr och 8 följdinvesteringar på 9 mkr. Ingår ej i ovanstående siffror.

Ny- och följdinvesteringar fördelat på bransch, %



Helt avyttrade portföljbolag fördelat på kategorier av köpare, %



Invest, som varit delägare i bolaget sedan 2007, gjorde i och med försäljningen en vinst på 10 gånger investerat kapital. Neo Technology har utvecklat en grafdatabas som gör det lättare att hantera stora mängder information. Företaget är ett av Sveriges mest framgångsrika startup-företag med verksamhet i många länder och högkvarter i Silicon Valley.

En annan exit var försäljningen av Almi Invests innehav i Capillary Concrete till före detta golfproffset Annika Sörenstam. Bolaget har utvecklat en revolutionerande teknik som helt förändrar hur man bygger golfbunkrar och gräsytor världen över genom att spara 90 procent av

bevattningsmängden. Ytterligare en framgångsrik avyttring var innehavet i världsledande skogsbioteknikbolaget SweTree Technologies. Köpare var befintliga ägare, Stora Enso samt Wallenberg Foundations. SweTree arbetar bland annat med att utveckla och förbättra trädens egenskaper med hjälp av genteknik.

Under 2016 har 41 portföljbolag avyttrats i sin helhet, ytterligare 16 har avyttrats delvis. Försäljningarna har givit en sammanlagd försäljningslikvid om 172 miljoner kronor. Vid utgången av perioden hade Almi Invest 356 direkta innehav. Innehavens sammanlagda bokförda värde uppgick till 749,7 miljoner kronor. ■

Bort med så mycket papper och pärmar som möjligt! Bokföring och redovisning ska vara enkelt och roligt. Det var utgångspunkten när Wint började utveckla webbtjänsten Superkoll.

ROLIGARE MED PAPPERSLÖS BOKFÖRING

Björn Elfgrén, vd och huvudägare, har gått från att driva traditionell revisions- och redovisningsbyrå till att ansvara för ett växande techbolag, som hanterar allt från att starta företag till att göra bokslut.

Mestadels digitalt, men personlig service erbjuds också.

”Min drivkraft är att göra något som underlättar företagandet i Sverige.”

Ett seminarium om IT och marknad i slutet av 90-talet var första kontakten med Almi. Björn bar redan då på en längtan att få visa andra det roliga med ekonomi och var tidig med att bokföra på datorn. Han gick utvecklingsprogrammet LIFT i Almis regi.

”Det var roligt och väldigt lärorikt att träffa företagare från andra branscher med liknande utmaningar. Vi blev ett bra gäng och bestämde oss för att köra en fortsättningsutbildning med deltagare från tidigare LIFT-kurser.”

Genom sitt uppdrag som omvärldsbekare på BDO träffade Björn de som skulle komma att bli medgrundare i Wint.

”Vi nöjde oss inte med att lösa en del av

företagarens administration utan ville digitalisera, standardisera och automatisera hela processen.”

Genom Almi fick Wint ta del av en produktutvecklingscheck. Senare beviljades Wint även ett Tillväxtlån.

”Finansieringen har löst sig tack vare Almi. Almi är vårt bollplank i utvecklingsdiskussioner och numera även ägare genom Almi Invest. Det är viktigt, inte minst för att locka nya investerare.”

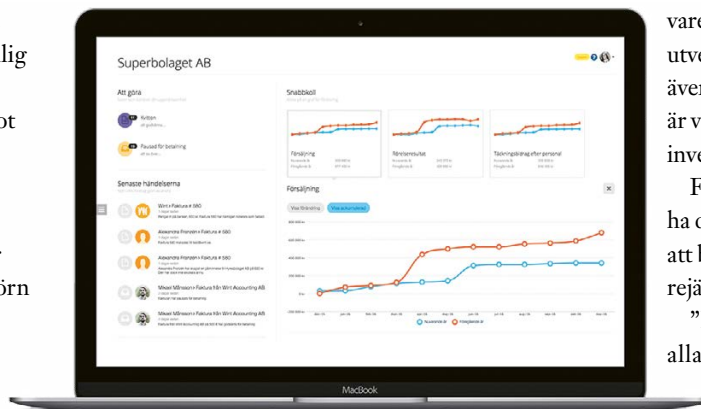
För personalen som är skolade i att ha direkta kundkontakter och att bokföra på papper har det varit en rejäl omställning.

”Roligt nog har i princip alla medarbetare på Wint valt att bli delägare. Det är bra att vi är många som är engagerade på resan framåt,” säger

Björn Elfgrén.

I branschen är Wint kända som föregångare. Nu gäller det närmast att nå nya kunder i Sverige. För att i nästa steg erövra den europeiska marknaden.

”Vi är övertygade om att fler kommer vilja starta företag när de får upp ögonen för Wint. Det är egentligen bara att fota kvitton, godkänna betalningar och klicka i grafer för att följa dina affärer i realtid. Tidsbesparande och roligare



”Vi är övertygade om att fler kommer vilja starta företag när de får upp ögonen för Wint”

WINT

GRUNDADES: 2011
 ANTAL ANSTÄLLDA: 57 i dag, fler i morgon
 OMSÄTTNING 2016: 42 miljoner kronor

ALMIS INSATS

Företags- och ledarutvecklingsprogrammet
 LIFT, Produktutvecklingscheck, Tillväxtlån och
 Riskkapital.



Björn Elfgren har en vision om att Sveriges företagare ska sova gott om natten och ha kul på dagen.

eftersom allt blir mer begripligt. Du får också ett bättre beslutsunderlag om du behöver söka extern finansiering.”

Wints vision är att Sveriges företagare ska sova gott om natten och ha kul på dagen.

Almis insats

Thomas Berg, affärsrådgivare Almi Värmland insåg att Björn Elfgren inte var vilken redovisningskonsult som helst. Han var fast besluten om att visa att det svåra var enkelt.

”En fokuserad och framåttriktad entreprenör. En visionär som ville förändra en klassisk bransch. Björn Elfgren deltog i LIFT-

programmet och det blev en bra dynamik i gruppen, de sporrade varandra framåt och fick hjälp att sätta en struktur på sina framtidsplaner.”

NUMERA ÄR BJÖRN Elfgren en av inspiratörerna som bjuds in för att tala till nya LIFT-deltagare.

”Björn har gått från att uppträda på ett nytt sätt i kundmötet till att implementera ny teknik. Dessutom kommunicerar han genom sociala medier. Och han är inte rädd för att använda ett annorlunda språk och kläder som normalt inte förknippas med den traditionella redovisningsbranschen.”

Thorbjörn Bäckström, finansieringsrådgivare Almi Värmland kom in i bilden när Björn Elfgren år 2012 beviljades en utvecklingscheck från Tillväxtverket för att utveckla webbtjänsten Superkoll.

”Det är en utmaning att vara en plogande pionjär. Att bearbeta lagstiftare samtidigt som du ska övertyga kunder och personal om ett helt nytt arbetssätt. Vi känner starkt förtroende för teamet bakom Wint med Björn Elfgren i spetsen.

Almi har varit med och finansierat verksamheten i ett par omgångar, och nu senast beviljat en IP-check från Vinnova. Wint vill växa och måste kunna säkerställa hur tjänsten ska skyddas.”

Almi Invest tog fasta på att det finns ett gediget bransch-kunnande hos teamet bakom Wint.

”I kombination med den drivkraft som Wint har att förenkla entreprenörens vardag så tror vi att företaget är väl positionerat för att växa kraftigt de närmaste åren,” säger Henrik Larsson, Investment Manager på Almi Invest. Ur ett hållbarhetsperspektiv innebär det också ett viktigt kliv mot ett mer papperslöst samhälle. ■



Thorbjörn Bäckström, Anna Lundmark Lundbergh, Henrik Larsson och Thomas Berg har arbetat tillsammans i detta projekt.

SENZAGEN

GRUNDADES: 2010
ANTAL ANSTÄLLDA: 9
OMSÄTTNING 2016: 500 000 kronor

ALMIS INSATS

Företagslån, Innovationsrådgivning,
Mentorprogram.

Hett med allergitesterna utan djurförsök

Bland alla de laboratorier i Europa, som fick EU-anslag för att ta fram djurfria hudallergitesterna, var det ett i Lund som lyckades bäst. År 2010 bildade Malin Lindstedt och Carl Borrebaeck SenzaGen för att förvalta sina patent i väntan på att efterfrågan skulle bli tillräckligt stor. När förbudet mot djurförsök inom kosmetikabranschen antogs i EU 2013 hade SenzaGen både hunnit vidareutveckla testet och sätta igång processen för att få det godkänt av OECD.

Vd Anki Malmberg Hager började hösten 2014 att gå igenom investeringsbehovet. Tack vare finansiering från Almi Företagspartner, Lund University Innovation System (LUIS) och privata medel kunde ett antal viktiga personer knytas till bolagets ledning.

”Almi var snabba att fatta beslut och har varit någon att hålla i handen hela vägen.”

Massmedia hakade på. Ett in vitro-test med odlade människoceller som ersätter plågsamma djurförsök, var en välkommen nyhet. Bolaget hamnade på 33:an bland Sveriges hetaste, unga teknikbolag och fick en titthålsinvestering av Almi Invest. I den nationella SKAPA-tävlingen tog SenzaGen hem andrapriset.

Vi gjorde en riktad nyemission hösten 2015 och intresset var så stort att vi utökade erbjudandet från 25 till 44 miljoner kronor. Nu arbetar vi hårt för att bolaget ska finnas på First North inom två år,” säger Anki Malmberg Hager.

Det stora kapitaltillskottet har gjort att organisationen växt och etablerat sig i USA. Som vinnare i Gasellsprånget 2016 erbjuds SenzaGen att delta i Almis Mentorprogram.

”Vi har börjat träffas och det verkar lovande. Vår mentor har stor erfarenhet av



Anki Malmberg Hager och Angelica Johansson.

att bygga distributionsnät globalt och kan förhoppningsvis hjälpa oss att växa så smart som möjligt.”

Nyligen fick SenzaGen 24 miljoner kronor i EU-anslag för att också utveckla ett luftvägsallergitest.

”I takt med att allt fler länder förbjuder djurförsök för att testa kemikalier och proteiner till kosmetikaindustrin ökar efterfrågan på vår teknik. Läkemedelsbranschen är en växande målgrupp för oss,” säger Anki Malmberg Hager.

Almi såg tidigt att det fanns starka drivkrafter på den globala marknaden som talade för SenzaGen.

”Kombinationen av kompetent ledning och spännande produkt som möter nya behov, gjorde att beslutet var enkelt att fatta,” säger Marcus Nilsson, finansieringsrådgivare Almi Skåne.

Innovationsrådgivare Johan Olsen kom i kontakt med SenzaGen i egenskap av ordförande i den regionala Skapajuryn.

”SenzaGen hade lyckats paketera avancerad forskning på ett både kommersialiserbart och kommunicerbart sätt. Det brukar

vara svårt att välja, men det här året hade vi en solklar vinnare.”

Tillväxtrådgivare Kristin Teleman hjälpte till att analysera SenzaGens behov inför Almis Mentorprogram.

”Såväl adept som mentor hade varandra som förstahandsval. SenzaGen har hela tiden varit duktiga på att attrahera kompetent personal och nu får de ytterligare hjälp för att klara sina utmaningar. ■



Johan Olsen, Marcus Nilsson och Kristin Teleman från Almi Skåne tycker att SenzaGen varit ett fantastiskt roligt företag att jobba med.

RYMDSKEPPENS LUFTRENINGSTEKNIK TILL JORDEN

VARFÖR INTE ANVÄNDA RYMDTEKNIK FÖR ATT RENA INOMHUSLUFT OCH SAMTIDIGT SPARA ENERGI? SAGT OCH GJORT, I FJOL STARTADES FÖRETAGET SALLY R I VÄSTERÅS. DET KÄNDES SJÄLVKLART ATT KONTAKTA ALMI FÖR ATT KOMMA VIDARE, SÄGER VD VIKTOR KJELLBERG.

”Vi fick hjälp med både kunskap och kapital. Tack vare Almis nätverk hamnade vi hos inkubatorn Create. Och vi fick delta på mässan ”Hello Tomorrow” i Paris och träffa potentiella partners. Entreprenörer från andra länder blev imponerade när vi berättade om Almis roll i det svenska innovationssystemet.”

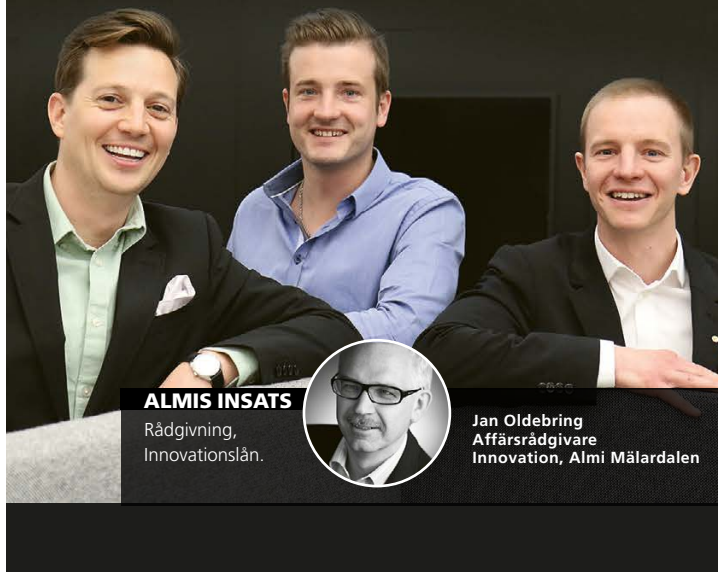
Sally R tar plats i den europeiska rymdorganisationen ESA:s nya inkubator i Sverige. Företaget får tillgång till teknisk support, kapital till produktutveckling samt patenträttigheter. På Sweden Demo Day vann Sally R i klassen Best B2B Startup. När statsministern besökte Västerås valdes det nystartade cleantech-företaget ut att berätta om sin affärsidé.

”Då passade vi också på att nämna hur superviktig Almi har varit för oss, säger Viktor Kjellberg.”

En bra idé och ett bra team, tyckte Jan Oldebring, affärsrådgivare Innovation på Almi Mälardalen efter första kontakten med trion bakom – de teknikkunniga bröderna Fredrik och Anders Edström tillsammans med ekonomen Viktor Kjellberg.

”Utifrån affärsmöjligheten och potentialen i idén tittade vi på uppbyggnaden av företagets immateriella rättigheter, undersökte marknaden och tog fram projektplan och finansieringsbehov.”

Finansieringen samordnades med Region Västmanland, dåvarande Länsstyrelsen och Västmanlands Forsknings- och Utvecklingsråd, där Almis del utgjordes av förstudiemedel och ett innovationslån. Sally R räknar med säljstart i slutet av 2017. Året därpå ska exporten till den europeiska marknaden vara igång.



ALMIS INSATS
Rådgivning,
Innovationslån.



Jan Oldebring
Affärsrådgivare
Innovation, Almi Mälardalen



Anna Engholm

Merförsäljning med e-skyltar på hyllan

För att öka försäljningen väljer allt fler företag att satsa på blinkande budskap på butikshyllan. Motion Display i Uppsala har utvecklat en batteridriven och energisnål e-skylt som numera också kan styras trådlöst. Almi har följt företaget från idéstadiet till den pågående expansionsfasen på den amerikanska marknaden.

”Vi känner stort engagemang från Almi. Företagslånet var en förutsättning för att komma igång och affärsutvecklingscheckarna gjorde att vi kunde ta tekniken till nästa nivå och var avgörande för vår satsning i USA,” säger vd Anna Engholm som liksom företagets grundare Erik Danielsson har en bakgrund i Pricer AB.

I fjol antogs Motion Display till UCLA:s ”Global Access Program” som från svenskt håll är ett samarbete mellan Vinnova och Almi. Motion Display deltar också i Almis Tillväxtprogram.

”Med hjälp av stödet från Almi, starka investerare och långsiktiga ägare har vi lyckats så bra hittills. Att ingå i en strategigrupp med andra tillväxtföretag har varit väldigt givande.”

Motion Display lyckades tidigt få till ett avtal med världsledande E Ink som tillhandahåller e-papper. Sedan dess har drygt 90 miljoner kronor lagts på att utveckla tekniken och sätta upp storskalig produktion för e-skyltar i Kina. Kunder som Coca-Cola, Unilever och Electrolux finns redan på kundlistan.

Karin Tell är affärsrådgivare på Almi Uppsala:

”Motion Display är ett spännande företag med tillväxtambitioner och spännande teknik. Det är precis den typen av företag som vi gärna följer som en partner på tillväxtresan.”

ALMIS INSATS

Tillväxtlån,
internationaliserings-
check, Tillväxtprogram.



Karin Tell
Affärsrådgivare,
Almi Uppsala



Camilla Ahlsson
Affärsrådgivare,
Almi Uppsala



Christer Edström
Finansieringsansvarig,
Almi Uppsala

Brigbys lekkamrater uppskattar hållbarhet



Leksaker tillverkade av ekologiska material i fairtrade-certifierade fabriker. Det är precis vad dagens kvalitetsmedvetna kunder vill ha.

För leksaksgrossisten Brigbys i Kalmar har det alltid varit självklart att ta fram så miljövänliga och säkra produkter som möjligt. Efter medverkan i Almis tillväxtprogram för två år sedan har betoningen på hållbarhet blivit ännu tydligare gentemot återförsäljare och butiker. Omsättningen har ökat kraftigt och i fjol fick Brigbys ta emot Gasellpriset som ett av Sveriges snabbast växande företag.

Långsiktiga, välfungerande relationer i alla led är målet. Brigbys är det familjära företaget som bryr sig om kunden med marknadens bredaste sortiment av starka varumärken, berättar vd och delägare Hanne Deverén.

”För oss landade tillväxtprogrammet i en ny hållbarhetsfilosofi som vi sammanfattar med ordet ”Omtänk”. Vi gjorde redan många saker rätt. Nu jobbar vi för att bli ännu bättre och för att det ska bli allmänt känt.”

Brigbys har tagit fram nytt mässmaterial som förstärker hållbarhetsbudskapet. En ny, tydligare hemsida är också på gång. Sedan många år tillbaka samarbetar företaget med Daglig verksamhet som hjälper personer med olika funktionshinder ut i arbetslivet.

Hanne Deverén drivs av att förverkliga idéer.

”Banken var med oss i början, men i den takten som vi växte ville de ha med Almi också.”

BRIGBYS

GRUNDADES: 1985
 ANTAL ANSTÄLLDA: 14, fler imorgon
 OMSÄTTNING 2016: 20 miljoner kronor

ALMIS INSATS

Tillväxtprogram, Företagslån,
 Styrelsekraft och Mentorprogram.



Emma Jörnling
 Finansierings-
 ansvarig,
 Almi Kalmar



Kalle Blohm
 Affärsrådgivare,
 Almi Kalmar



”Det är en win-win. Vi får extra hjälp som gör att vi kan växa ännu fortare och de får en vettig sysselsättning. Det funkar hur bra som helst.”

År 2009, när det var dags för generationsskifte i Brigbys, drev Hanna och hennes make Johan Deverén redan det framgångsrika företaget Nallebudet.

”Två faktorer gjorde att skiftet blev så lyckat. Mamma, som fortfarande jobbar kvar, hade ju med sig all sin kunskap och erfarenhet och vi kunde bidra med nya idéer, driv och kunskap kring e-handel och digital marknadsföring.”

Det dröjde inte länge förrän omsättningen hade fördubblats från 2,5 till 5 miljoner kronor. Produktsortimentet av leksaker och inredningsartiklar utökades. Brigbys kunde anställa ett antal nyckelpersoner och inledde samarbeten med flera kända svenska designers för att utveckla sina egna varumärken.

”Banken var med oss i början, men i den takten som vi växte ville de ha med Almi också. Vi har haft jättebra möten, bra idéer och bra feedback. Almi har lärt känna företaget på riktigt och varit genuin engagerade hela vägen,” säger Hanne Deverén.

Almi fanns också med som rådgivare i samband med starten av Nallebudet. När Brigbys fick erbjudande om att delta i TRIM sa de ja direkt. Dessförinnan hade Hanne och Johan Deverén också deltagit i Styrelsekraft och Mentorprogrammet.

”Min man har många idéer om hur vi ska vidareutveckla företaget och jag drivs mycket av att förverkliga idéer. Det har varit lärorikt att diskutera med andra företagare i samma situation

”För Brigbys del valde vi att fokusera på hållbarhet, något de redan gjorde bra men kunde bli bättre.”

och bra att ha en rådgivare som bromsar ibland eller som pekar åt vilket håll man ska gå åt så att man inte gör allt på en gång.”

I en tävling anordnad av Svenskt Näringsliv i december förra året blev Hanne Deverén framröstad som Kalmar läns mest företagsamma person.

Almis insats

Emma Jörnling, finansieringsrådgivare på Almi Kalmar, såg direkt en enorm potential i bolagets ledning och i distributionen som Brigbys hade byggt upp.

”Sedan vi gick in med finansiering har bolaget haft en kraftig tillväxt. Det har varit lönsamt under hela resans gång och står nu inför att växla upp sin internationella satsning. Hanne Deverén är en entreprenör ut i fingerspetsarna, ibland måste man hålla i lite så att det inte går för fort.”

Kalle Blohm affärsrådgivare, känner till Hanne Deverén sedan tiden då hon arbetade som projektkoordinator på Regionförbundet och var ordförande i Drivhuset i Kalmar. Hanne och Johan Deverén var också med och startade en e-handelsförening som sedan blev en del av Kalmar Science Park, där de är fortsatt engagerade.

”Den entreprenöriella lågan går inte att ta miste på. Efter generationsskiftet växte Brigbys fort och genom Styrelsekraft kunde de få hjälp med strukturen av bolaget. Hanne fick också gå Mentorprogrammet för att lära av någon som gjort resan tidigare.”

Häromåret sattes målet att nå en omsättning på 20 miljoner kronor år 2020. Det överträffades redan 2016 och målet har nu höjts till 30 miljoner kronor.

”Med den kraftiga tillväxten var tillväxtprogrammet ett erbjudande där de både kunde få rådgivning och individuell coachning samt dra nytta av de andra deltagarnas erfarenheter. För Brigbys del valde vi att fokusera på hållbarhet, något de redan gjorde bra men kunde bli bättre på att kommunicera för att i nästa steg göra ännu fler affärer.”

Kalle Blohm bedömer att Brigbys nu har kommit så långt i sin utveckling att Almi kan börja dra sig tillbaka.

”Då har vi uppnått vårt mål och kan hitta andra företag som är där Brigbys befann sig för ett antal år sedan.” ■

MOT NYA MARKNADER

När Carl-Gustav Svensson för 10 år sedan skulle beställa fönster upptäckte han hur dyrt och krångligt det var. I linje med den småländska företagarandan såg han en affärsmöjlighet – det här borde man kunna göra både smartare, enklare och i slutändan billigare för kunderna.

Kronfönster startades hemma i Carl-Gustavs garage. Redan från början fanns en tanke om att låta kunden göra jobbet genom en smart hemsida där kunderna kunde göra sina egna beräkningar.

Kronfönster var tidigt ute med detta. Vid den här tiden började också den digitala marknadsföringen få allt större betydelse. Något som Carl-Gustav utnyttjade väl. Satsningen visade sig mycket framgångsrik och försäljningen tog fart. Ganska snart öppnades både egen utställning och försäljningskontor i Stockholm. För att kunna fullfölja idén om ett helt kundorderstyrt system krävdes egen tillverkning. Den första fabriken öppnades 2008 och med den andra fabriken som öppnade 2010 flyttades en del av tillverkningen utomlands till Litauen.

”Jag har en bakgrund från IKEA, mycket av mitt tänk med Kronfönster kommer därifrån. Jag har även en bakgrund som IT-konsult, det gjorde att jag kunde se möjligheterna med internet. Jag kunde egentligen ingenting om fönster när jag startade men jag hade erfarenhet från andra områden som bidragit till framgången,” berättar Carl-Gustav.

Idag omsätter Kronfönster 80 miljoner kronor och har 100 anställda. Sedan starten har den genomsnittliga ökningen varit 43 procent per år. Vid fem olika tillfällen har företaget utnämnts till Gasell-företag av Dagens Industri. Och man fortsätter att expandera kraftigt. Under 2016 öppnades en ny fabrik i Polen.

”Om vi ska fortsätta växa måste vi förflytta oss mot volymmarknaden. Vår nisch hittills har varit måttbeställda fönster. Därför har vi gjort en stor investering i den nya fabriken i Polen,” säger Carl-Gustav.

Inför satsningen i Polen behövde Kronfönster tillskott i form



Carl-Gustav Svensson satsade tidigt på digital marknadsföring.

av externt kapital. Man valde att göra en emission genom crowdfunding på Pepins.com. Erbjudandet var en riktad nyemission om minst 10 och maximalt 35 miljoner kronor. Intresset var stort och erbjudandet blev fulltecknat. Kronfönster fick därmed det kapital som behövdes, och man fick samtidigt 1 200 engagerade aktieägare som bidrar till att stärka varumärket.

Under Kronfönsters tillväxtresa har Almi kommit in i på flera olika sätt.

”Almi är en väldigt bra partner för växande företag. Bland annat genom tillväxtprogrammet som vi deltagit i. Almis nätverk och kontakterna man får med andra företagare i samma situation har varit mycket givande,” säger Carl-Gustav.

Närmast i den fortsatta utvecklingen står en satsning på den norska marknaden. Man gör också en satsning på webben med en ny och effektivare integrering av affärssystem och produktion. Carl-Gustav avslöjar också att han siktar på en börsintroduktion inom fem år.

Vad är då hemligheten bakom Kronfönsters framgångar? Carl-Gustav får det att låta enkelt.

”Hårt jobb och att hålla hårt i kostnaderna.” ■

KRONFÖNSTER

GRUNDADES: 2008
ANTAL ANSTÄLLDA: 33
OMSÄTTNING 2016: 80 miljoner kronor

ALMIS INSATS

Tillväxtprogram, Affärsutvecklingscheck för internationalisering, Skuggstyrelse, Marknadsutveckling.



Ulf Norberg
Affärs- och finansierings-
rådgivare,
Almi Kronoberg

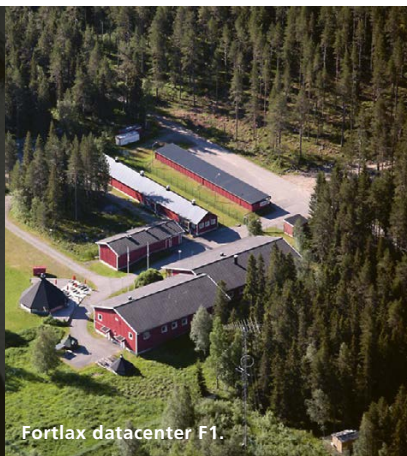
ALMIS INSATSLån, Rådgivning
och Innovation.Kari Kumpula,
Affärsrådgivare,
Almi NordCarina Malander,
Finansierings-
rådgivare, Almi NordAgneta Löf,
Innovationsrådgivare,
Almi Nord

BMW:s datalagring – vändpunkt för Fortlax

I mars 2016 gjorde Fortlax sin hittills i särklass största affär – när tyska biljätten BMW Group valde att placera delar av sin datalagring och beräkningskluster i företagets datacenter i Piteå.



Anders Berglund



Fortlax datacenter F1.

SOM EN FÖLJD av affären – och en i övrigt ökad efterfrågan – investerade Fortlax 25 miljoner kronor i sitt nya datacenter F2 under året.

”Jag tror att vi hittills bara sett början på den digitala revolutionen, menar Fortlax vd,” Anders Berglund.

Han konstaterar också att allt fler stora utländska multinationella bolag, utöver BMW, har insett fördelarna med att lagra data i Sverige. Det som främst lockar är Sveriges högklassiga infrastruktur, med stabila elnät, grön och relativt billig el. Och det kalla klimatet gör att energiåtgången för kylning minskar.

”Våra två datacenter F1 och F2 är belägna i Piteå och ligger drygt åtta kilometer från varandra. Bägge anläggningarna har haft en mycket positiv utveckling under 2016.”

Fortlax kommer att få en kraftig tillväxt under 2017–2018. Under 2017 planerar företaget att gå från dagens elva anställda till uppemot 17 personer. Samma period räknar Fortlax med att tredubbla sin omsättning från 10 miljoner till 30 miljoner kronor.

”På vår långa resa har Almi varit ett bra stöd. Tillsammans med Sparbanken Nord och Norrlandsfonden har de haft stort tålamod och stöttat oss med kapital och gett oss långsiktig rådgivning. Det har också varit väldigt nyttigt för mig att vara med i Almis affärsutvecklingsprogram där vi pratade om hur Fortlax skulle få in rätt kompetens i styrelsen.”

UTVECKLAR VACCIN MOT PROSTATA- CANCER



Gunilla Ekström

Immuneed utvecklar ett vaccin som stimulerar patientens eget immunförsvar för behandling av prostatacancer. Under 2016 förstärktes bolaget med personal och nytt kapital.

”2016 HAR VARIT ett framgångsrikt år, vi har anställt nya medarbetare och flyttat till egna lokaler, konstaterar Immuneeds vd,” Gunilla Ekström.

Bioteknikföretagets verksamhet initierades 2014 av grundaren och forskningschefen Sara Mangsbo, docent vid Institutionen för immunologi, genetik och patologi vid Uppsala universitet. Hennes forskning ligger till grund för utvecklandet av ett nytt peptidbaserat vaccinkonjugat för behandling av cancer. Bolagets primära fokus är patienter med prostatacancer som bedöms ha hög risk för spridning av sin sjukdom.

Tillverkningen av peptidvaccinet pågår och snart startar de obligatoriska säkerhetsstudierna, som ligger till grund för framtida kliniska studier. Immuneed har även vidareutvecklat en så kallad blodloppsmodell som bland annat kan användas för att studera eventuella läkemedelsberoende effekter på immunsystemet. Kring denna modell har en serviceverksamhet byggts som attraherar skandinaviska kunder.

Under 2016 anställde Immuneed två nya medarbetare som arbetar i företagets eget laboratorium. Sedan i maj 2016 är Gunilla Ekström vd på deltid. I januari 2017 förstärkte bolaget sin organisation med en senior affärsutvecklare för att expandera serviceverksamheten.

Våren 2016 fick Immuneed en första såddfinansiering om 4,3 miljoner kronor från privata investerare, Almi Invest och Uppsala University Holding AB.

”Finansieringen möjliggör en förstärkning av teamet med ytterligare resurser för att driva vaccinprojektet vidare.”

**ALMIS
INSATS**Riskkapital
och
Innovations-
rådgivning.Fredrik Malmström,
Investment
Manager,
Almi Invest.Anette Widén,
Innovations-
rådgivare,
Almi UppsalaOlle Jonsson,
Innovations-
rådgivare,
Almi Uppsala



UTHÅLLIG DUO SKÖRDAR FRAMGÅNGAR MED HEALTHTECH

Tasteline-grundaren Anna Omstedt älskar digitala medier, men tänkte för några år sedan att det vore kul att göra något liknande inom en ny bransch. 2009 startade hon Meduniverse som då var ett digitalt nätverk för läkarkåren. Men idén flög inte riktigt.

”**V**i var naiva och tänkte att eftersom digitala läkarnätverk fanns utomlands borde det funka i Norden. Men vi skulle ha gjort vår hemläxa bättre. Svenska läkare var ärliga redan från början och sade att de inte skulle hinna använda vår tjänst. Ändå körde vi på.”

I fyra år kämpade Anna Omstedt och medgrundaren Anna Norin för att få lönsamhet i plattformen, som skulle vara ett Facebook för läkarkåren, innan de bestämde sig för en omriktning.

”Vi gjorde en pivot och skapade en plan B helt enkelt. Det som läkarna hade uppskattat med vårt digitala nätverk var de fiktiva patientfallen, så vi bestämde oss för att bygga vår nya affärsidé på det.”

Resultatet blev en digital marknadsförings- och utbildningsplattform för läkemedelsbolag. Genom att distribuera fiktiva patientfall i sina egna kanaler får läkemedelsbolagen en helt ny och fördjupad kunskap om hur läkare resonerar kring deras läkemedel och när och hur de förskrivs.

”Tidigare har läkemedelsbolagen främst skickat ut

MEDUNIVERSE

GRUNDADES: 2009
ANTAL ANSTÄLLDA: 8
OMSÄTTNING 2016:
Cirka 5 miljoner kronor

ALMIS INSATS

Riskkapital.



Per Nordström,
Investment-
manager,
Almi Invest

”I januari förra året tog vi in 11 miljoner i riskkapital och i höstas anställde vi sex personer. Dessa satsningar kommer definitivt visa sig på intäktssidan nu.”

broschyrer och haft fysiska utbildningar om sina produkter, men tack vare vår mjukvara blir deras marknadsföring mycket mer interaktiv och ett effektivare säljverktyg.”

Omstarten 2013 finansierades genom att delägarna och Almi Invest satsade totalt drygt 2 miljoner kronor vilket möjliggjorde att den nya mjukvaran kunde byggas.

Hur gick den första tiden efter omstarten?

”De första åren var väldigt tröga. Läkemedelsbranschen är gammaldags och nog sist ut att digitaliseras. Men sen förra året har vi märkt en stor ökning i antalet sålda licenser och nu är ungefär 70 procent av de största läkemedelsbolagen kunder till oss.”

Anna berättar att företaget som inledningsvis köpte en licens för att till exempel marknadsföra diabetesläkemedel nu utökar med nya licenser för att synliggöra fler av sina medicinvarumärken.

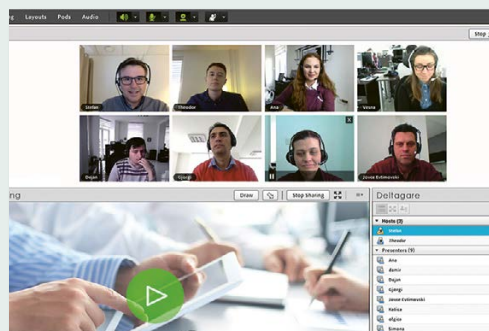
”Många som först testade vår tjänst på den svenska marknaden nu valt att marknadsföra den på flera marknader. Det känns extra skoj för det har gett Sverige en fin position ur ett läkemedelsperspektiv, som ett framåtriktat land.”

Idag finns Meduniverse i åtta europeiska länder och även om företaget ännu inte är lönsamt har Anna stora framtidsförhoppningar.

”Att vara uthållig är min största styrka och nu äntligen börjar det löna sig. I januari förra året tog vi in 11 miljoner i riskkapital och i höstas anställde vi sex personer. Dessa satsningar kommer definitivt visa sig på intäktssidan nu. Fokus kommer ligga på tillväxt i Europa i år, men sen 2018–2019 sneglar vi mot USA. ■

BLOMSTRANDE MARKNAD FÖR ONLINETJÄNSTER

Wezupport erbjuder lösningar för nät-baserade möten och utbildningar. Företaget har sett en rejäl efterfrågan under 2016 efter att en ny lag klubbades igenom där fjärrundervisning godkändes.



WEZUPPORTS VD, PETRA BEDIN, ser en marknad som har mognat. Bland kunderna märks företag med verksamhet på flera orter som inser fördelarna med resfria möten och distansutbildning.

Sedan starten 2007 har Wezupport vässat sitt erbjudande på flera plan.

”Under 2016 har vi sett att fjärrutbildningar och webinarier är något som används i allt större utsträckning av både företag, skolor och myndigheter där det finns krav på resfria möten och utbildningar,” säger Petra Bedin.

De tyngsta argumenten för att använda Wezupports tjänster är effektiviteten som gäller tids-, resultat- och kostnadsvinster. Men även möjligheten att nå ut med information till många personer på ett rationellt sätt.

”Många av våra kunder växlar mellan onlinemöten och fysiska möten.”

Företagets utbildningar körs via mjukvaruprogrammet Adobe Connect, vilket också Wezupport är återförsäljare för.

För att stärka erbjudandet och sprida det i flera länder är Wezupport också med i det nordiska gemensamma bolaget Cinab, med danska, finska och norska aktörer.

Utöver samarbetet tittar Wezupport också på nya marknader utanför Sverige. Då handlar det främst om svenska företag med verksamhet i andra länder.

ALMIS INSATS

Lån,
Riskkapital och
Rådgivning.



Tarja zu dem Berge,
Fund Manager,
Almi Invest



Lars Warenmo,
Finansieringsrådgivare,
Almi Jönköping

Lyfter in e-handeln i butiken



Deniz Chaban

Göteborgsföretaget Touchtech erbjuder interaktiva tjänster som förstärker butikupplevelsen och bidrar till ökad försäljning. Under 2016 har flera svenska butikskedjor börjat använda företagets mjukvara.

GENOM ATT ANVÄNDA en specialdesignad app och en touchskärm lyfts e-handeln in i den fysiska butiken. Med mjukvaran Touchtech Vendo kan butiken erbjuda sina kunder alla produkter som finns i sortimentet via interaktiva digitala skärmar. Alltså inte bara produkterna som finns på hyllorna i butiken.

”De produkter som inte finns i butik kan kunden beställa direkt på skärmen och den fysiska butiken kan tillgodoräkna sig saldot, berättar Deniz Chaban, vd, Touchtech.

Bland svenska butikskedjor som börjat använda Touchtechs

tjänster under 2016 märks bland annat Cervera, MQ och Joy. Sedan tidigare använder även skjorttillverkaren ETON tjänsten.

”Med Touchtech Vendo integrerar vi den digitala världen med den fysiska butiken. Vi har siffror på att lösningen har bidragit till att vissa av våra kunder ökat sin butiksomsättning med 10–15 procent. De flesta kunder som investerat i vår lösning har en paybacktid på tre månader.

För att tillmötesgå kundernas krav har Touchtech anställt flera personer under året, som jobbar med utveckling och integration av mjukvaran.

Potentialen för Touchtech Vendo är stor och efterfrågan ökar kontinuerligt. Närmast planerar företaget att lansera tjänsten på den brittiska marknaden, samtidigt som man arbetar med partnerskap på andra marknader. Touchtech har höga tillväxtambitioner och avser expandera snabbt de kommande åren.

ALMIS INSATS

Lån, Riskkapital
och Rådgivning.



Björn Westman,
Investment
Manager, Almi Invest



Ola Rynge,
Innovations-
rådgivare, Almi Väst



Per Adolfsson,
Finansierings-
rådgivare, Almi Väst



HÅLLBARHET – VÄXANDE OMRÅDE FÖR NOGAP

Mari Hellblom

Nogap kallar sig hellre managementkonsulter än resurskonsulter. I takt med ökad omsättning har hållbarhetsutveckling växt till ett allt större område för företaget.

BEHOVET AV SPECIALISTKOMPETENSER inom hållbarhet är fortsatt stor. Under året har Nogap jobbat med att mynta begreppet hållbarhetscontroller, där en stor del av utmaningen legat i att visa kopplingen mellan hållbarhet och lönsamhet.

GLOBALT ENGAGEMANG BAR HELA VÄGEN TILL BÖRSEN

Efter en drygt tio år lång och slingrig företagsresa knep Sonetel nyligen åttonde platsen bland de 50 snabbast växande svenska teknikföretagen*. I mars 2017 tog företagets globala mjukvaruplattform företaget in på Nasdaq-börsen.

SONETELS VERKSAMHET BYGGER

på en idé som växte fram i grundaren Henrik Thomés huvud under projektets första år. En idé som till stor del fokuserar på globalisering, och samtidigt går hand i hand med hans engagemang kring fattigdomsbekämpning.

Sonetel hjälper små företag världen över att komma närmare sina internationella kunder. Genom att till en så låg kostnad som sju kronor per månad ha ett lokalt telefonnummer i valfritt land – på sin hemside – kan företagen öka sin omsättning. En kostnad för global vidarekoppling till kostnaden av ett lokalsamtal tillkommer.

"I dag har Sonetel drygt 90 000 betalande kunder i 160 länder. Att vi har 50 anställda i Indien är ett bevis på glo-



Henrik Thomé

baliseringens positiva styrka," berättar Henrik Thomé, vd Sonetel.

Vid sidan av Sonetel jobbar han, när tiden räcker till, ideellt med att producera filmer för att hjälpa utsatta kvinnor. Han är till exempel engagerad i "Glöm aldrig Pela och Fadime" – en organisation som jobbar mot hedersrelaterat våld.

"Min drivkraft är att hinna göra något för jordens befolkning innan jag är för

gammal. Faktum är att jag är totalt ointresserad av pengar, lyx och flärd, men jag vill gärna lära mig saker och skapa en grund för att göra något bestående gott för världen."

Sonetel har stora planer för 2017.

"Vår ambition är att öka tillväxten ordentligt genom att stärka vårt gratiserbjudande och dra nytta av AI (artificiell intelligens)."

ALMIS INSATS

Lån och
Riskkapital.



Fredrik Larsson,
Finansierings-
rådgivare, Almi
Stockholm Sörmland



Tor Kihlberg,
Investment Manager,
Almi Invest

*Utmärkelsen baseras på listan Deloitte Sweden Technology Fast 50 och en tillväxt på +2 000 procent över fyra års tid.

"För hållbarhet måste komma lika naturligt som traditionella affärsmässiga frågor. Många företag tror ofta att hållbarhet är en kostnad och har svårt att omsätta det till lönsamhet," säger Mari Hellblom, vd Nogap.

Verksamhetsutveckling är fortfarande i särklass Västerås-företagets största område. Med en bred kompetensbas hjälper Nogap, med sina tio anställda plus några underkonsulter, sina kunder att skapa ordning och reda.

Nogaps konsulter kommer ofta in som rådgivare i företag i förändring, där man stöttar i olika frågor. Genom att effektivisera verksamhetens flöden och etablera rutiner och arbetsätt får kunderna goda förutsättningar att skapa lönsamhet.

"Vi skiljer oss ganska mycket från konsultfirmor eftersom vi har många anställda och plattformar med olika kompetenser i företaget. Vi kommer också att fortsätta utveckla vårt verktyg East To Trust, som används för att mäta hållbarhet och regel-efterlevnad och var man som företag befinner sig."

ALMIS INSATS

Rådgivning.



Mikael Lindfors,
Affärsrådgivare,
Almi Mälardalen

MOA GURBUZER OCH MOHAMMED HOMMAN FICK UNDER HÖSTEN MOTTAGA STIFTELSEN IFS PRESTIGEFULLA PRIS ÅRETS NYBYGGARE PÅ KUNGLIGA SLOTTET I STOCKHOLM. UTMÄRKELSEN DELADES UT AV PRISETS BESKYDDARE H. M. KONUNG CARL XVI GUSTAF.

Alkoholfritt kvalitetsvin och en metod för att identifiera virus fick nybyggarpri



Priset årets nybyggare har delats ut sedan 1999 i två kategorier, Nystart och Pionjär. Förutom att lyfta fram företagare med utländsk bakgrund är syftet även att bryta den stereotypa

bild som många har om invandrare och företagande. Med priset vill IFS uppmärksamma företagande som ett verkligt integrationsverktyg.

”Med priset uppmärksammar vi personer med utländsk bakgrund som startat företag i Sverige. Vinnarna är personer som fått kämpa i motvind men som genom hårt arbete har lyckats som entreprenörer. De har själva förändrat sin livssituation och är goda förebilder för alla invandrare som väljer att starta egna företag,” säger Björn Eriksson, ordförande i nomineringskommittén.



Moa Gurbuzer och Mohammed Homman

ÅRETS NYBYGGARE – NYSTART tilldelas en person med utländsk bakgrund som bor i Sverige och som under kort tid och med små resurser startat ett företag. Priset tilldelades Moa Gurbuzer som 2013 grundade företaget MRG Wines, som producerar högkvalitativ alkoholfri champagne. Företaget har idag fyra anställda och omsätter 16 miljoner kronor.

JURYNS MOTIVERING:

”Att starta ett företag utan att kunna sin bransch, men tack vara en högre vision lyckas övertyga mycket konservativa leverantörer att engagera sig, är en bedrift. Att dessutom gå från en trygg anställning vid 57 års ålder och sadla om är det få som vågar.

Hon har med ett brinnande engagemang lyckats få en av världens främsta champagneexperter att medverka till att producera ett unikt exklusivt och högkvalitativt alkoholfritt vin genom att förena traditionellt hantverk med modern teknik och svenskt entreprenörskap.

Moa Gurbuzer har brutit den allmänna uppfattningen om alkoholfria viner vilket återspeglas i företagets tillväxt. Detta gör Moa Gurbuzer till en riktig nybyggare.”

ÅRETS NYBYGGARE – PIONJÄR tilldelas en person med utländsk bakgrund som bott i Sverige under en längre tid och som genom hårt arbete lyckats skapa ett tillväxtföretag och som står för nytänkande i sin bransch. Priset tilldelades Mohammed Homman som startade sitt Nackabaserade dataprogrammeringsföretag Vironova år 2005. Företaget utvecklar programvara för identifiering, kvantifiering och bestämning av virus. Mohammed Homman fick idén under sina doktorandstudier på Karolinska Institutet. Företaget har idag 28 anställda.

JURYNS MOTIVERING:

”Han identifierar ett problem och hade insikten att engagera experter från andra discipliner för att förverkliga sin vision. Att bryta förväntningar och ge sig ut på djupt vatten var inte helt självklart. Men med envishet och en unik förmåga till problemlösning lyckades han övertyga sin nära omgivning att investera i att snabbt och enkelt upptäcka virus. Han har lyckats samla några av Sveriges främsta forskare och programmerare, som möjliggjort flera internationella patent.

Mohammed Homman representerar den nya generationen av nybyggare, som fått möjligheten till högre studier i Sverige och dessutom drivs av entreprenörskapets utmaningar. Att han dessutom är en av få med utländsk bakgrund som också lyckats göra sitt företag publikt gör honom till en värdig mottagare av HMK Carl XVI Gustafs pris.”

KRAFTIG TILLVÄXT

– en effekt av mentorskapet

Årets mentor för tillväxtföretag i Sverige 2016, Dagnija Waern och hennes adept, Dag Malgeryd hade bra möten som resulterade i ett enastående resultat. En kraftig ökning av omsättningen och tillväxten i Recaremed.

”**U**tan mentorskapet hade utvecklingen av mitt företag gått betydligt långsammare. konstaterar Dag Malgeryd, vd för Recaremed AB. Kunderna med medföljande ordergång har ökat successivt, och har genom mentorskapet tagit ett rejält språng. Det har i sin tur lett till nya krav på Dag Malgeryd att ha koll på vad som händer i företaget, och inte minst att skaffa rätt verktyg för att kunderna ska bli nöjda.

Det första som gjordes var en prioritetslista där det allra viktigaste var att få ordning och reda, att hitta ett kundhanteringssystem och att ta fram en affärs- och marknadsplan. Något som också var eftersatt var att bygga en varumärkesmanual.

Det handlade mycket om att bygga varumärket och kommunicera rätt saker, som till exempel att värdera säljargumenten och att få till en skarp kunddialog.

”Ingen av oss hade förväntat sig den utveckling som skett i företaget under mentortiden. I dialogen och i affärsrelationen har det hänt saker vid varje möte. Och det är stor skillnad att se hur Dag driver sitt företag i dag mot innan mentorskapet inleddes. Jag är imponerad över hans förmåga att vara öppen i diskussionerna om sitt företags utveckling,” säger Dagnija Waern.

Dag tycker att han lagt en bra grund för sitt företag, som kommer ha positiva effekter när företaget utvecklas och växer i framtiden.

”Jag har skaffat mig struktur i rätt tid med min mentor. Dagnija står för mycket input som berikat mig, så jag kan göra jobbet ännu bättre. Det som är speciellt bra med en mentor är att det ger mig möjligheten

att jobba med utveckling på ett strukturerat sätt. Något som jag saknade tidigare.”

Efter avslutat mentorskap har mentorparet fortsatt att jobba tillsammans.

”Vi träffas regelbundet. Det är bra att fortsätta en så positiv händelse och det forum vi har tillsammans. Dagnija står vid sidan av och ser in i mitt företag med friska ögon,” avslutar Dag.

Och Dagnija tycker att om man har tid och kunskap som krävs för att bli mentor, så ta chansen. Det är givande att få möjlighet att komma in i företag, se människor utvecklas och att kunna tillföra något. Det mår man bra och blir glad av.



DAGNIJA WAERN

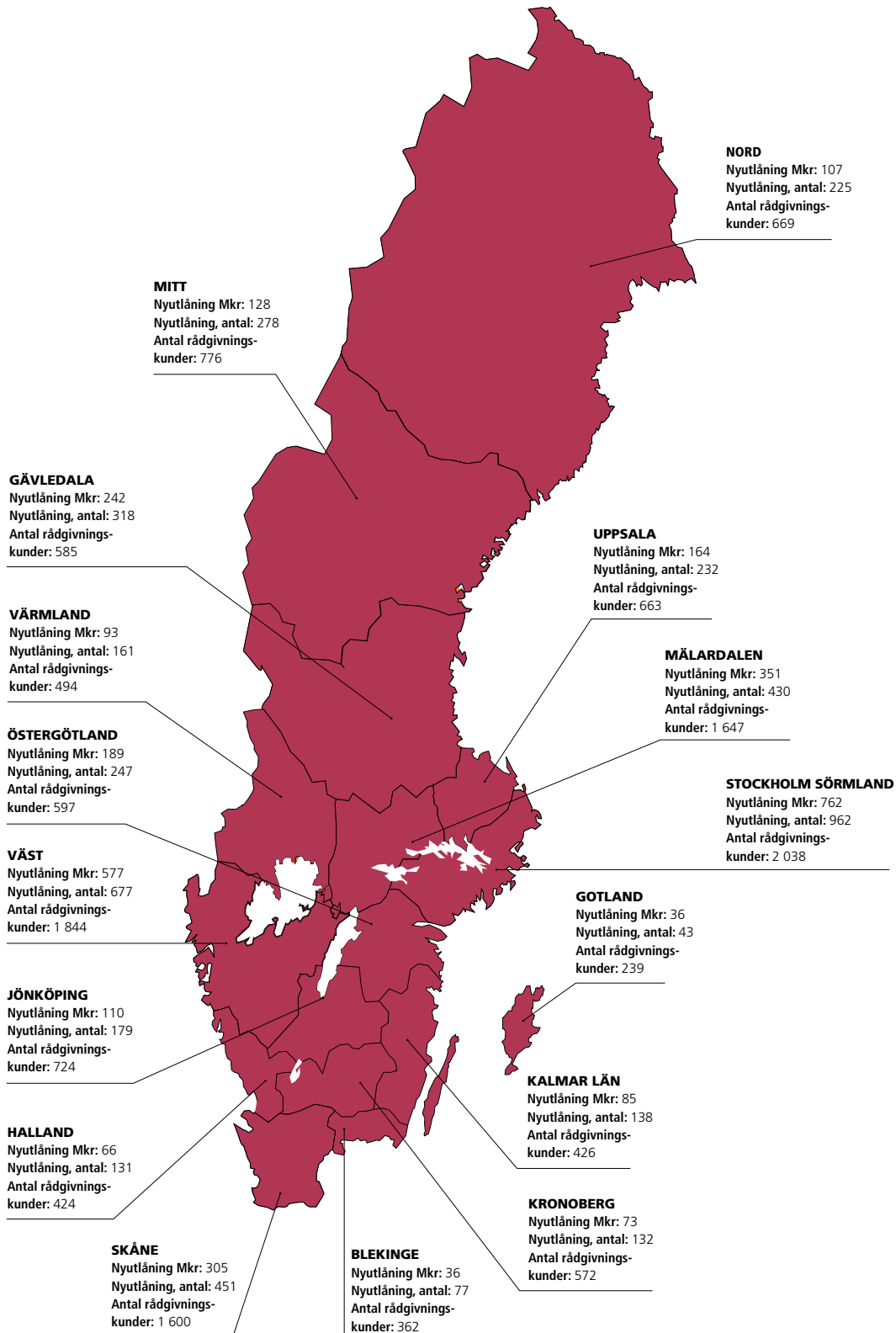
Dagnija Waern har lång erfarenhet inom svenskt näringsliv. Hon utbildade sig tidigt till byggnadsingenjör, som hon byggt på med marknadsföringsutbildning. De senaste 15 åren har hon haft ledande befattningar inom försäljning på större företag i byggbranschen. Hon är även Årets mentor för tillväxtföretag i Jönköpings län 2016.



DAG MALGERYD

Sedan 2013 driver Dag Malgeryd Recaremed AB, ett kunskapsföretag med fokus på hållbar hantering av läkemedelsavfall. Affärsmodellen är att öka insamlingsgraden av överlevit läkemedel. Kunderna är företag som hanterar läkemedel och stickande och skärande produkter inom hälso- och sjukvården. I dag omsätter Recaremed 4–5 miljoner kronor.

Almi finns över hela landet



ALMIS ORGANISATION

Almi Företagspartner AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med 16 regionala dotterbolag, Almi Invest AB och IFS Rådgivning AB. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala offentliga ägare. Almi Invest ägs till 100 procent av moderbolaget. IFS Rådgivning ägs till 51 procent av moderbolaget och 49 procent av Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum.



ALMI BLEKINGE

Satsning på unga entreprenörer

Företagsskolor för personer med utländsk bakgrund, Idéinstitutet och tillväxtrådgivning tillhör de aktiviteter inom rådgivning som Almi Blekinge har fokuserat på under året. Rådgivningserbjudanden med särskilda teman, som exempelvis hållbarhet har också varit populärt.

Regionen har tagit emot förhållandevis många flyktingar. I ett tidigt skede beslöt Almi att skapa en företagarskola för nyanlända i samarbete med kommunerna. De som har skaffat sig tillräckliga språkkunskaper och samtidigt visar ett tydligt intresse för att starta företag får möjlighet att delta i satsningen. Responsen har hittills varit väldigt positiv.

Satsningen på unga entreprenörer genom projektet Idéinstitutet lockar fortsatt många sökanden. Entreprenören och dess förmåga är den viktigaste faktorn när det ska beslutas vilka cirka 30 ungdomar som årligen får chansen att fortsätta i det fördjupade entreprenörsprogrammet.



Magdalena Johansson, Halland, Juliana Falke, Gotland, Hans Astorin, GävleDala, och Martin Åkesson, Blekinge

”Vi ska gå från att ha en stark roll till att vara ett föredöme.”

Digitalisering, internationalisering och hållbarhet är nyckelord när Almi Blekinge förbereder implementering av den nya strategin Almi 2018. ”Vi ska gå från att ha en stark roll till att vara ett föredöme.

Från att vara riktigt bra till att förbättra oss ytterligare”, förklarar vd Martin Åkesson.

Almi Blekinge är en naturlig samarbetspartner att ha med i de flesta sammanhang när det handlar om näringslivsutveckling och regional tillväxt.

För att vara en liten region finns relativt många, stora internationella bolag på plats, vilket i sin tur gynnar underleverantörer i närheten. ”Vi ser positivt på framtiden där vi tror på en ökande export och handel österut. Vårt geografiska läge med närheten till andra sidan Östersjön gynnar våra företag”, säger Martin Åkesson.

ALMI GÄVLEDALA

Rådgivningen växer med strukturfondsprojekt

Tillväxtrådgivning till marknadsetablerade SME-företag är fortsatt i fokus, liksom insatser för personer med utländsk bakgrund. Almi GävleDala driver redan två strukturfondsprojekt och har nu beviljats ytterligare ett, plus ett mindre digitaliseringsprojekt som startar i januari 2017. Sammanlagt omsätter strukturfondsprojekten 65 miljoner kronor.

Bolaget har också uppdrag av Region Dalarna att driva Invest In Dalarna med syfte att attrahera utländska investeringar till länet. I mitten av december offentliggjordes den glädjande nyheten att Sveriges hittills största datacenterinvestering kommer att landa i Avesta kommun

i södra Dalarna. En så stor investering kommer att påverka regionen väldigt positivt, inte minst när det gäller arbetstillfällena, både på kort och på lång sikt.

Året har präglats av en stark utlåning med nytt utlåningsrekord med god marginal. Almi GävleDala har dessutom blivit koncernens första A-bolag efter internrevisionens genomgång av bolagets utlåningsverksamhet.

Det finns god efterfrågan på affärsrådgivning. Bolaget har under året ökat på med fyra tillväxtrådgivare. Regionen har tagit emot förhållandevis många nya svenskar vilket avspeglar sig i stor efterfrågan på IFS-rådgivning.

Almi flyttar fram sina positioner i regionen, särskilt på rådgivningssidan. ”Vi har väldigt bra relationer med våra två regionförbund i Gävleborg och Dalarna, som också är våra regionala ägare”, säger vd Hans Astorin.

Dalarna är Sveriges fjärde största turistlän efter de tre storstäderna. Besöksnäringen är inne i en positiv utveckling vad gäller såväl sommar som vinter. Stora investeringar sker inom fjällregionen, bland annat ska en flygplats byggas i Sälen. Gävleborg har en tradition i basindustri, nu börjar tjänstenäringarna ta en allt större plats.

ALMI HALLAND

Ökat samarbete inom hållbarhet

Tack vare det nya Mikrolånet har Almi Halland kunnat finansiera fler mindre företag jämfört med tidigare år. Efterfrågan är stor i allmänhet och i synnerhet bland entreprenörer med utländsk bakgrund.

Det visade sig vara mycket lätt att rekrytera deltagare till de strategigrupper som startades i slutet av året. Syftet är att ge företagsledare med upp till 15 anställda möjligheten att diskutera och få råd om hur de ska gå från en operativ till

”Utmärkande för 2016 är att det har funnits ovanligt mycket medel att söka för innovation, forskning och affärsutveckling.”

en strategisk roll. Vid träffarna turas företagsledarna om att lyfta sin frågeställning. ”Det finns ett stort behov av att få diskutera sitt företag med andra i samma situation” säger vd Magdalena Johansson.

Innovation Camp är ett exempel på hur Almi Halland arbetar med att

öka affärsnyttan med hållbarhet hos företagen i regionen. Mellan tre och fyra företag får uppgiften att förbereda sig på en fråga inom hållbarhet som de vill ha hjälp med och får

sedan fyra ”expertrådgivare” från Almis nätverk som tar sig an frågeställningen. Projektet, som har initierats av Almi, drivs i samarbete med bland annat Energi och Miljöcentrum i Halland. Företagarna tycker att den praktiska nyttan är stor, visar utvärderingen.

Utmärkande för 2016 är att resurserna för innovation, forskning och affärsutveckling varit ovanligt stora. Utfallet inom lån och rådgivning var högre 2016 jämfört med tidigare år, trots att det har varit två vakanser inom rådgivningen och detta tack vare ett strategiskt och proaktivt arbete ut mot kunderna.

ALMI GOTLAND

Ny kryssningskaj spår på framtidstron

Den nya kryssningskajen, som kommer stå färdig i Visby 2018, ger redan positiva ringar på vattnet för näringslivet på ön. Antalet kryssningsgäster beräknas öka från 60 000 till 150 000 när det blir möjligt för större fartyg att angöra kajen. Konjunkturen på Gotland är god och besöksnäringen visar rekordsiffror. Företagarna ser med tillförsikt fram emot

”Vi är stolta över bolagets fina resultat.”

att Region Gotland har fått en ny regiondirektör med erfarenhet från det privata näringslivet.

Dryga 40 småföretagare har under året deltagit i det EU-finansierade treårsprojektet

Växtkraft. Efter en första tillväxtanalys får företagen coachning inom det område där behovet är som störst – lönsamhet & effektivitetsfokus, ledarskap & styrelseutveckling, marknadsutveckling & försäljning, innovation & produktutveckling eller internationalisering. Intresset för att fira vinnaren i Årets Tillväxtliga var stort, närmare 80 företag fanns representerade i publiken.

Almi har blivit utvald att göra en av fem förstudier kring näringslivspaketet ”Hållbara Gotland”, värt 100 miljoner kronor, och kommer även ha en stor roll i det fortsatta arbetet. Relationerna med andra företagsfrämjande aktörer på ön är mycket goda och Almi Gotland har nyligen gått med i styrelsen i Science Park.

Finansieringsverksamheten når budget både i antal och volym och har tagit den största krediten i bolaget historia. ”Vi är stolta över bolagets fina resultat”, säger Juliana Falke, ny vd sedan augusti och med tidigare erfarenhet från bankvärlden. Almi Gotland förstärks med två rådgivare från och med 2017.

ALMI JÖNKÖPING

Hållbar tillväxt på nya marknader

Tack vare ett välfungerande innovationssystem i regionen kan en stor del av den innovationskraft som finns hos entreprenörerna i länet tillvaratas och vidareutvecklas. Innovation är ett medel för att skapa en tillväxt som är hållbar ur både ett miljömässigt, ett ekonomiskt och ett socialt perspektiv. Almi har deltagit aktivt i framtagandet av en ny Regional Innovationsstrategi (RIS).

Årets Mentor i Sverige i kategorin Tillväxtföretag kommer från Jönköping. ”Det är ett kvitto på att programmet fungerar bra. Mentorsverksamheten är ett viktigt komplement till vår rådgivningsverksamhet”, säger vd Eva Sundman.

Internationalisering bör finnas med som en naturlig del av företagets tillväxtresa. I projektet BeGlobal.nu som samfinansieras med EU:s regionala utvecklingsfond och Region Jönköpings län samverkar Almi med Enterprise Europe Network, Business Sweden, EKN och Science Park för att erbjuda företagen de verktyg, kontakter och kunskap som behövs för att åstadkomma en hållbar tillväxt på nya marknader.

Vid sidan av den traditionella tillverkningsindustrin växer nu en tjänsteindustri fram. Länet kännetecknas av många tillverkande småföretag, där många är underleverantörer, en del av dessa vill vidareutvecklas och satsa på någon egen produkt eller tjänst.

En summering av året visar att rådgivningen överträffar målen både vad gäller antalet kunder och antal erbjudanden. Även utlåningen hamnar på en hög nivå när det gäller beviljad lånevolym.



Catharina Värendh Boson, Kronoberg, Eva Högdahl, Mitt och Eva Sundman, Jönköping.

ALMI KALMAR

Lyckosamt integrationsprojekt

På förfrågan från Hultsfreds kommun har Almi Kalmar län engagerat sig i ett projekt för att hjälpa personer med utländsk bakgrund att starta företag. Kommunens flyktingsamordnare bokade möten. Trettio personer som har entreprenöriell erfarenhet eller intresse för att bli entreprenörer fick möjlighet att enskilt diskutera sin affärsidé med en rådgivare från Almi.

Hittills har 17 personer kommit igång med sina företag och av dessa har merparten beviljats mikrolån av Almi.

”Vi har haft ett jättegott samarbete med kommunens näringslivskontor och kan varmt rekommendera den här rådgivningsmodellen”, säger vd Carl-Henrik Koit som i november lämnar Kalmar län för att bli chef för Almi Stockholm Sörmland.

I satsningen på unga företagare har Almi bland annat coachat en gymnasieklass med SFI-elever tillsammans med Ung Företagsamhet. Tillväxtrådgivningen till marknads-etablerade företag har varit en fullträff, konstaterar Carl-Henrik Koit som närvarade vid en av strategigruppernas avslutning.

Almi är en stark aktör i hela länet och har genom en kampanj nått ut till ännu fler potentiella kunder. Samarbetet med bankerna har fördjupats ytterligare under det gångna året. Rådgivningen till personer med utländsk bakgrund har utökats med en extra resurs och en medarbetare har anställts för att fokusera på att hjälpa företagen att inse sin potential att arbeta mer internationellt.

Glädjande är att utlåningen slår nya rekord under 2016 och att även rådgivningen har nått måltalen med råge.

Från och med februari 2017 är David Lengström ny vd för Almi Kalmar.

ALMI KRONOBERG

Digitalisering lockar

Intresset för att delta i en strategigrupp inom projektet Växarena är fortsatt väldigt stort. Projektets syfte är att öka små och medelstora företags tillväxt och konkurrenskraft på den regionala, nationella och internationella marknaden. Almi Kronoberg söker aktivt upp olika företag för att erbjuda skraddarsydda insatser efter behov. En grupp har tillväxtprogram som fokus, en annat har ägarväxling och en tredje

”Digitaliseringsakademin fick dubbla antalet kurser för att möta efterfrågan.”

ligger. Ett företag vill automatisera produktionsprocessen, ett annat vill bli bättre på att bygga hemsidor. Vi tror att det har ett värde i sig att blanda branscher, det blir en möjlighet att inspireras av någon som tänker helt annorlunda”, säger vd Catharina Varendh Boson. Digitalakademin fick dubbla antalet kurser för att möta efterfrågan.

vänder sig mot turistnäringen, och så vidare.

I en pilotomgång undersöks vilka utvecklingsmöjligheter som ryms inom digitaliseringen. ”Vi har gjort ett urval av företag som vi bedömer är särskilt lämp-

Almi Kronoberg är en viktig kugge i arbetet med att utveckla näringslivet i länet. Vid en nätverksträff en gång i månaden samlas de företagsfrämjande aktörerna för att informera varandra om pågående och kommande aktiviteter.

Länet har mycket tillverkningsindustri, till viss del förlagd på landsbygden vilket innebär en viss utmaning vad gäller kompetensförsörjningen. Kring Växjö har en stark IT-sektor vuxit fram och antalet framgångsrika IT-företag är nu väldigt många i förhållande till folkmängden.

Det blir allt tydligare att Almi Kronoberg satsar på befintliga företag som bedöms ha en potential att växa. IFS-rådgivningen har dock fortsatt många kunder inom nyföretagande. En arabisktalande person har förstärkt IFS-rådgivningen.

Tack vare nya låneformer har utlåningen ökat kraftigt. De höga målen som sattes för rådgivningen har uppnåtts.

ALMI MITT

Lån till kvinnor ökar

Almi Mitt har under 2016 fokuserat på tillväxtprocesser i mindre bolag och att nå ut till fler med Almis möjligheter att finansiera sin tillväxtresa. Att nå ut till fler kvinnor har genomsyrat de olika aktiviteterna. Det gångna året har antalet lån till kvinnor ökat med 26 procent. Det handlar både om tillväxtsatsningar och finansiering till nystartade företag.

Intresset för att delta i olika strategigrupper växer. Externa konsulter, som anlitas genom Almi, finns på plats när företagare från olika branscher med gemensamma tillväxtutmaningar samlas för att få ny kunskap och dela med sig av sina erfarenheter.

Efter Stockholm har Åre kommun flest nystartade företag per tusen invånare. Den nyligen lanserade startuphubben väntas bidra till att ännu fler företagare etablerar sig i Åre och Östersund med målet att även ta del av den livskvalitet som erbjuds.

Med VM i skidskytte och alpint runt hörnet ökar investeringar i både bostäder och infrastruktur i Jämtlands län. Investeringstakten är även hög i Västernorrland. I årets Tillväxtliga hade sju av tio bolag koppling till entreprenad och byggande.

Västernorrland domineras av tung industri och digitaliseringen inom industrin och de statliga verken har bidragit till stark tillväxt inom IT-sektorn. Västernorrland med Sundsvall i spetsen är idag en av Sveriges IT-tätaste

regioner. Det skapar även goda förutsättningar för innovativa startup-företag. Där har Almi tillsammans med inkubatorerna i båda länen en viktig roll. Under 2016 har ca 200 innovativa idéer i Västernorrland och Jämtlands län finansierats via Almi för att testas och utvecklas.

ALMI MÄLARDALEN

Regionen attraherar exportföretagen

Succén med Tillväxtprogrammet fortsätter och de deltagande företagen har både vilja, förmåga och en marknad att växa i, konstaterar vd Billy Bergåker. Kurserna i Digitalakademin, som drivs i samarbete med Google, fulltecknades direkt och därför fattades ett beslut om att dubblera erbjudandet. Målet är att företagen ska bli bättre på att utnyttja digitaliserings möjligheter.

Internationaliseringsrådet i Västmanland får inom kort sin motsvarighet i Örebro. Rådet består av flera företagsfrämjande aktörer

”Närheten till Stockholm med bra kommunikationer gör att Mälardalen attraherar exportföretagen.”

är att ansvara för frågor som gäller entreprenörskap och nyföretagande.

Närheten till Stockholm med bra kommunikationer gör att Mälardalen attraherar exportföretagen. Regionen är nu störst i Sverige på export. Verkstadskoncernen ABB har startat tillväxthubben SynerLeap och inlett ett samarbete med Almi för att hjälpa små teknikföretag att växa på en global marknad.

Satsningen på att lyfta Almis varumärke har uppenbarligen gett resultat. Drygt 250 kvalificerade ansökningar kom in när bolaget under året rekryterade sex nya medarbetare inom tillväxtrådgivning och finansiering.

Almi Mälardalen har fördubblat utlåningen på två år. Lånevolymen är den tredje största bland alla dotterbolag. Billy Bergåker glädjer sig också åt väldigt bra utfall i NKI-mätningen. ”Vi gör numera en omfattande behovsanalys av våra kunder och registrerar samtidigt förmedlingar till andra aktörer för att få bra pejling på flödena, förklarar han.

ALMI NORD

Högre effektivitet med digitala möten

Tillväxtprojektet Triumf startade upp under 2016 med ett antal strategi-grupper om 6-7 företagare. Responsen bland de medverkande har så långt varit väldigt positiv. Bakom satsningen, som vänder sig till såväl unga som marknadsledande företag, står Ami Nords ägare tillsammans med Europeiska regionala struktur fonden. Arbetet genomförs i samarbete med universiteten i Umeå och Luleå.

IFS-rådgivningen kör allt fler möten digitalt och kunderna anger att de är nöjda med formatet och kvaliteten. På uppdrag av Tillväxtverket utvecklar Almi Nord nya metoder i projektet ”Snabbspår för nyanlända” med syfte att få fler personer med utländsk bakgrund att starta företag.

Den digitala mötesplatsen ska vidareutvecklas för alla Almi Nords verksamheter. Med ett upptagningsområde som utgör en tredjedel av Sveriges yta är det en förutsättning för att nå ut till fler kunder på ett effektivt sätt. Almi har en viktig roll och ett nära samarbete med övriga aktörer i innovationssystemet.

Utlåningen har ökat stadigt de senaste tre åren. ”Det tyder på att företagen investerar för tillväxt, vilket är både motiverande och spännande för oss som arbetar på Almi”, säger vd Niklas Jonsson. Bolaget har överträffat målen på finansieringssidan trots att det har funnits en vakans under större delen av året.

Regionen har en stor basindustri med gruv- och skogs-näring. Det finns fortsatt en stor potential att förädla råvarorna. Turismen är en annan sektor som växer i båda länen.

ALMI STOCKHOLM SÖRMLAND

Stor entreprenörsvilja hos nyanlända

Varenda workshop var fullsatt när Digitalakademin arrangerades i Sörmland. Lika populärt har det varit att delta i projektet Företagsaccelerator som är en utbildning för personer med utländsk bakgrund som vill starta företag. Företagarskolan har initierats av Almi och utförts av en extern konsult. ”Den här typen av aktiviteter är otroligt viktiga för integrationen”, säger Carl-Henrik Koit ny vd för Almi Stockholm Sörmland sedan 1 november 2016.

En av höstens viktigaste aktiviteter var att börja använda sociala medier, bättre sent än aldrig. Spännande kundcase presenteras nu både på LinkedIn och Facebook. Här finns

Carl-Henrik Koit, Kalmar och Stockholm Sörmland, Billy Bergåker, Mälardalen, Anders Norman, Skåne och Niklas Jonsson, Nord.

”En av höstens viktigaste aktiviteter var att börja använda sociala medier, bättre sent än aldrig.”

också personliga intervjuer med Almi-rådgivare. ”Det är en fantastisk kommunikationskanal för att nå ut till många befintliga och potentiella företagare”, säger Carl-Henrik Koit.

I Sörmland har Almi ambitionen att vara navet för de företagsfrämjande aktörerna. Goda samarbeten skapar ett ännu större mervärde för kunderna. Samarbetet sker bland annat genom ett projekt för att stärka industriföretagen i regionen.

I Stockholm, där trycket på finansiering är stort, finns ett nära samarbete med bland annat inkubatorerna, Connect, NyföretagarCentrum och Start-Up Stockholm. Tillväxttakten i länet är mycket hög, vilket tydligt märks på inflödet av lånepropåer och behovet av rådgivningsinsatser. Bankerna är fortsatt en mycket viktig partner inom finansieringsområdet.

En prioritering under året har varit att skapa tydligare processer i bolagets olika verksamheter för att bli mer effektiva. ”Genom att bli bättre på att prioritera rätt aktiviteter och företag samt effektivisera våra rutiner kan vi stötta ännu fler företag med råd och lån”, avslutar Carl-Henrik Koit.

ALMI SKÅNE

Kampanj ökar kvinnligt företagande

Med syftet att få fler unga kvinnor att starta företag arrangerades inspirationskvällen Food Fight. I panelen satt ett antal framgångsrika, kvinnliga entreprenörer inom restaurangbranschen och livsmedelsindustrin. Webbtjänsten Mentimeter användes för att publiken skulle kunna ställa frågor. ”Det blev väldigt bra diskussioner och många

visitkort bytte händer”, berättar vd Anders Norman.

”En extra krydda var att de etablerade företagarna skänkte ersättningen för sin medverkan till Rädda Barnen”, tillägger han.

Av samtliga företagare i Skåne är drygt 33 procent kvinnor men bara två procent i gruppen unga företagare (under 30 år). För att fånga upp ännu fler, och tydliggöra vilka tjänster Almi kan erbjuda, gjorde bolaget i våras en digital lånekampanj speciellt riktad mot kvinnor. Vid den inledande workshoppen framgick det att kvinnor ofta uppfattar tilltalet i finansiellt material som exkluderande. Ett mer personligt tilltal efterfrågas, liksom tydligare information kring vad som sker i låneprocessen.

På den tillrättalagda landningssidan blir det uppenbart hur enkelt det är att söka lån hos Almi. Totalt antal visningar i alla kanaler var cirka en miljon. Under kampanjmånaderna ökade antalet beviljade lån till kvinnor med 25 procent jämfört med samma period förra året.

Almi Skåne är ett starkt varumärke i regionen och samarbetet med andra företagsfrämjande aktörer är väl inarbetat Sustainable Business Hub valde i år Almi som prisutdelare av priset South Sweden Cleantech Award. För tredje året i rad har stiftelsen Skapa utsett Skåne till Sveriges mest innovativa län. ”Utmärkelsen visar att vi tillsammans med inkubatorer och Science Parks ger förutsättningar för innovatörerna att lyckas”, säger Anders Norman.

Under 2016 har Almi Skåne hjälpt omkring 1 700 kunder att starta och finansiera sina företag.

ALMI UPPSALA

Viktig partner på tillväxtresan

Uppsala är fortsatt det starkast växande området i Sverige med stor inflyttning, lägst arbetslöshet och högt byggindex. På DI:s årliga Gasell-lista har Uppsala snabbklättrat och är nu uppe på pallplats bland Sveriges regioner. Tillväxtföretagen växer i både antal och storlek. Almi Uppsalas fokus under 2016 har varit att positionera sig som en viktig partner på tillväxtresan för dessa företag. För att klara sin tillväxt har bolagen stora behov av både kapital och rådgivning. ”Tack vare ett målinriktat och proaktivt arbete har vi ökat med 25 procent inom båda våra verksamhetsområden med tyngdpunkt på de etablerade företagen”, säger vd Bengt-Åke Ljudén.

De kunskapsintensiva branscherna med Life Science i spetsen har länge varit Uppsalas signum. Nu kommer techsektorn starkt med många nya start-ups. En glädjande utveckling är att allt fler techbolag stannar kvar i Uppsala istället för att etablera sig på de heta adresserna i huvudstaden. Det är dessutom flera som flyttar tillbaka sin verksamhet till Uppsala. Almi jobbar aktivt för att stödja den entreprenöriella viljan som finns, inte minst hos de många studenterna. Den starka befolkningstillväxten gör att tjänstebolagen växer bra och det ger Almi Uppsala en god balans mellan produkt- och tjänsteföretag i portföljen.

Många av Almi Uppsalas kunder får också stöd av de övriga aktörerna i innovationssystemet och arbetet bedrivs mycket integrerat. Framförallt samarbetar vi mycket med Uppsala Innovation Centre, UIC, där majoriteten av företagen också är kunder hos Almi.

”Från och med januari 2017 får vi genom Region Uppsala en ny ägare med mer muskler och starkare utvecklingsfokus. För Almis del innebär det stora möjligheter att bli ett ännu vassare verktyg för tillväxt”, säger Bengt-Åke Ljudén.

ALMI VÄRMLAND

Viktig partner i företagets utvecklingsresa

Den snabba förändringen i omvärlden med ökad globalisering, digitalisering och fokus på hållbarhet påverkar många företagens nuvarande affär. Insikten om vikten att förhålla sig till dessa förändringar är hög och Almi är en viktig partner i företagets utvecklingsresa. För Almi Värmlands del innebär det en märkbart ökad efterfrågan på bolagets finansierings- och rådgivningstjänster. ”Vi är en välkänd näringslivsaktör i länet och får toppbetyg i NKI-mätningen. Vid halvårsskiftet svarade 100 procent

av kunderna att de gärna rekommenderar Almi till någon annan”, berättar vd Anna Lundmark Lundbergh.

Vi är mycket kända i länet men självklart finns det ytterligare potential. Cirka 300 företagsbesök för att nå företagare som inte känner till Almi idag blev resultatet av årets telemarketingkampanj. I dessa möten utgår vi från företagets utmaningar och önskade målbild. Vi identifierar behov och diskuterar lösningar. Målet är att fler väljer att ta nästa steg i sin utveckling. ”Vi har fått mycket bra respons på samtalen”, säger Anna Lundmark Lundbergh och betonar även det goda samarbetet med andra företagsfrämjare i länet.

Värmland har lika delar industri, tjänster och handel, inkluderat turismen. Det går generellt bra för företagen i länet. En historiskt välfungerande skogsnäring lockar fler i branschen att etablera sig här.

Utfallet inom både råd och lån är bra. Att Almi har fått mer riskvilligt kapital till tidiga skeden leder till att fler investeringar genomförs. Ägarna kan avlastas från risk och koncentreras på att följa den snabba omvärldsutvecklingen, vilket är nödvändigt för att företagen ska klara sig långsiktigt.

ALMI VÄST

Kunderna skördar framgång

Prisregnet över Almis Västs kunder är ett av många kvitton på att det går bra för företagen. I regionen återfinns Årets Nybyggare, Årets digitala gasell, vinnaren av 33-listan, av Serendipity Challenge och Svenska Innovationspriset, för att bara nämna några.

De historiskt låga kreditförlusterna är ytterligare ett tecken på att lönsamheten är hög. Samtidigt har flera börsnoteringar övertecknats.

Vd Sara Wallins nystartade blogg där hon intervjuar kolleger med specialistkunskaper har fått ett väldigt positivt gensvar. ”Bloggen blir som en miniatyrbildning, om till exempel kapitalanskaffning eller innovationsskydd”, berättar hon. Det är också populärt att delta på både seminarium och webinarium som Almi Väst erbjuder för att nå ännu fler företagare.

Bolagets arbete med att synas i traditionella och sociala medier har uppenbarligen lyckats. I den senaste varumärkesmätningen ligger Almi Väst, som inbegriper en storstadsregion, till och med över koncernsnittet. SCB:s senaste effektmätning visar att Almi Västs kunder fortsatt klarar sig

” En tydlig trend är att många företag i regionen för över sina affärer online.”

leger med specialistkunskaper har fått ett väldigt positivt gensvar. ”Bloggen blir som en miniatyrbildning, om till exempel kapitalanskaffning eller innovationsskydd”, berättar hon.

bättre än liknande företag som inte har fått bolagets hjälp.

Team Sweden är samlingsnamnet för satsningen på att fler företag ska göra internationella affärer. I samarbete med andra organisationer har ett flertal träffar och utbildningar arrangerats.

Utmaningen i den kraftigt växande Göteborgsregionen är att hitta rätt kompetens. Fordonsindustrin växlar upp med sin satsning på förarlösa bilar. Flera start-ups inom Life Science har lyckats attrahera mycket kapital. En tydlig trend är att många företag i regionen för över sina affärer online.

Almi Väst fortsätter sin ansvarsfulla expansion med bibehållen kvalitet inom både låne- och rådgivningsverksamheten. Rådgivningsverksamheten har förstärkts med fler medarbetare som pratar arabiska och persiska.

ALMI ÖSTERGÖTLAND

Koordinerar insatser mot internationalisering

De företagsfrämjande aktörerna i regionen har enats om att ge Almi Östergötland ansvaret att koordinera alla insatser mot internationalisering och export. Vid invigningen var handelsministern och cirka 100 företagare på plats. Uppdraget gör att organisationen har förstärkts med en medarbetare som på halvtid dessutom kommer att företräda EEN i länet.

Ett annat riktigt stort uppdrag, som påbörjats tillsammans med forskare vid Linköpings universitet, är att ta fram och implementera metoder för tillväxtledarskap i snabbväxande företag. Projektet ska pågå i tre år.

Östergötland kännetecknas av ett väl fungerande samarbete mellan olika organisationer. ”Almi har en stark roll i regionen med många välfungerande samarbeten, inte minst inom innovationssystemet”, berättar Mats Philipsson som är inne på sitt nittonde år som vd.

Rådgivningsverksamheten fokuserar i allt högre utsträckning på företag med hög tillväxtpotential. Istället för att arbeta individuellt har det blivit vanligare med strategigrupper om 5–7 företag. Det nya tillvägagångssättet får högt betyg av de medverkande företagen.

Finansieringsverksamheten har breddats och erbjuder förutom lån och förstudiemedel även checkar relaterade till internationalisering och digitalisering. ”Att Almi Östergötland fått det sammanhållande ansvaret för checkarna ser jag som ett kvitto på att Almi har ett högt förtroende bland andra aktörer”, säger Mats Philipsson.

Almi Östergötland har återigen haft ett år med hög avkastning i låneverksamheten.



Sara Wallin, Väst, Bengt-Åke Ljuden, Uppsala, Anna Lundmark Lundberg, Värmland och Mats Philipsson, Östergötland



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Almi Företagspartner AB, organisationsnummer 556481-6204, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2016.

Verksamhetens art och inriktning

Almis uppdrag är att bidra till hållbar tillväxt och innovation genom att förbättra möjligheten att utveckla konkurrenskraftiga företag såväl nationellt som globalt. Almis verksamhet ska utgöra ett komplement till den privata marknaden avseende företags behov av finansiering och rådgivning. Verksamhetens inriktning styrs av den ägaranvisning som fastställs vid årsstämman.

Verksamheten är organiserad i tre affärsområden – Lån, Riskkapital och Rådgivning. Ansvarig affärsledning finns på moderbolaget i Stockholm.

- **Lån** – Almi erbjuder lån till små och medelstora företag i alla branscher. Lånen är marknadskompletterande och beviljas ofta i samarbete med banker eller andra kreditinstitut. Almi erbjuder Företagslån, Tillväxtlån, Mikrolån, innovationsfinansiering och finansiering till exporterande företag.
- **Riskkapital** – Almi Invest är koncernens riskkapitalbolag. Rollen är att vara marknadskompletterande och att investera i tidiga faser där tillgången på kapital annars är en bristvara. Almi Invest är branschoberoende och Sveriges mest aktiva investerare i unga tillväxtbolag.
- **Rådgivning** – Rådgivningsverksamheten erbjuder tjänster inom tillväxtrådgivning, mentorskap, innovation och nyföretagande. Rådgivning utförs av Almis rådgivare eller av externa underkonsulter. Utgångspunkten är att Almis kunder ska erbjudas bästa möjliga tjänst och kompetens utifrån sina behov.

Moderbolagets verksamhet omfattar övergripande ledning och samordning av koncernens verksamhet, produkt- och verksamhetsutveckling samt service i koncerngemensamma funktioner. Koncernens operativa verksamhet bedrivs i Almis hel- och delägda dotterbolag med kontor runt om i landet.

Finansieringen

Koncernens verksamhet finansieras genom anslag från staten och de regionala delägarna. Ytterligare finansiering sker via särskilda medel från staten, landets regioner och EU samt genom resultat som genereras i verksamheten. Inom riskkapitalverksamheten finansieras driften huvudsakligen genom anslagsmedel ur förvaltade fonder.

Staten har tillskjutit kapital till moderbolagets eget kapital i form av aktiekapital, reservfond och därutöver medel avsedda för utlåning i form av en lånefond. Lånefonden uppgår totalt till 5 482 miljoner kronor. Almi ska långsiktigt bedriva låneverksamheten så att kapitalet i lånefonden bevaras nominellt intakt.

Ägarförhållanden

Almi Företagspartner AB ägs till 100 procent av svenska staten.

Koncernen

Utöver moderbolaget Almi Företagspartner består koncernen av:

- 16 regionala dotterbolag inklusive fyra helägda dotterbolag. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare. I denna del av koncernen har under året huvudsakligen bedrivits rådgivning och låneverksamhet.
- det helägda dotterbolaget Almi Invest AB inklusive elva helägda dotterdotterbolag. I denna del av koncernen har under året bedrivits riskkapitalverksamhet.
- IFS Rådgivning AB som ägs till 51 procent av moderbolaget och 49 procent av stiftelsen IFS Rådgivningscentrum. Dotterbolaget har under året bedrivit utvecklingsverksamhet och projekt kring rådgivning med fokus på företagare med utländsk bakgrund.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Almi Invest sålde i januari innehavet i skogsbioteknikbolaget Swe Tree Technologies. Försäljningen genererade en realisationsvinst på 38 miljoner kronor.

I april tecknade Almi ytterligare två avtal om garantier med Europeiska Investeringsfonden (EIF) avseende dels ett nytt mikrolån om 600 miljoner kronor, dels ytterligare 1 200 miljoner kronor för Almis tillväxtlån för innovativa företag*.

Almi Invest sålde i november innehavet i Neo Technology. Försäljningen genererade en realisationsvinst på 15 miljoner kronor.

Almi Invest undertecknade den 20 oktober ett avtal avseende en ny nationell fond för investeringar inom området Greentech. Fonden riktar sig till företag verksamma inom områdena klimat, förnybar energi och energieffektivisering med syfte att bidra till en koldioxidnsål ekonomi. Kapitalet uppgår till 650 miljoner kronor och ska investeras i ett 50-tal bolag fram till 2023. Finansierare till fonden är Almi Företagspartner, Almi Invest, Energimyndigheten och Europeiska Regionala Utvecklingsfonden.

* Det nya mikrolånet innebär att Almi under en tvåårsperiod kan låna ut 600 miljoner kronor till mikroföretag över hela Sverige. Det nya mikrolånet möjliggörs genom en garanti som finansieras av EU genom programmet för sysselsättning och social innovation (EaSI). Under en tvåårsperiod kommer Almi vidare att kunna låna ut ytterligare 1,2 miljarder kronor i Tillväxtlån till innovativa företag över hela Sverige. Tillväxtlånet omfattas av en garanti inom ramen för det europeiska instrumentet InnovFin – EU för innovation – riktat mot små och medelstora företag. InnovFin är finansierat av Europeiska Unionen genom Horizon2020 och den Europeiska fonden för strategiska investeringar (EFSI) under Investeringsplanen för Europa. Fonden syftar till att bidra till att stödja finansierings- och investeringsverksamhet i EU för att säkerställa en ökad tillgång till kapital.

I december fattade riksdagen beslut om att Almis anslag för år 2017 skulle uppgå till 309 miljoner kronor. Av detta utgör 30 miljoner kronor medel som tidigare utbetalats separat för innovationsfinansiering. Det beslutade anslaget var i enlighet med budgetpropositionen och i övrigt oförändrat jämfört med föregående verksamhetsår.

Redovisningsprinciper

Inga förändringar har skett av redovisningsprinciperna sedan föregående räkenskaps årsbokslut, däremot har ett antal omklassificeringar genomförts. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelsebeloppen. Se Not 2 Redovisningsprinciper och värderingsprinciper för beskrivning av koncernens redovisningsprinciper.

Moderbolaget och dotterbolagen i koncernen är enligt lagen om statlig inkomstskatt (IL 7 kap § 16) frikallade från skattskyldighet för all annan inkomst än inkomst av näringsverksamhet som hänför sig till innehav av fastighet.

Femårsöversikt

Utveckling av koncernens verksamhet, ställning och resultat.

	2016 ¹	2015 ¹	2014	2013 ²	2012 ³
Rörelsens intäkter, Mkr	958	871	1 074	1 100	980
Rörelseresultat, Mkr	11	0	35	-27	37
Rörelsemarginal, %	1,14	5,0	3,2	-2,5	3,8
Resultat efter finansiella poster, Mkr	137	139	120	75	35
Balansomslutning, Mkr	8 180	7 929	7 803	7 733	7 243
Soliditet, %	88,2	89,3	88,9	88,2	87,4
Medelantal anställda, antal	477	470	475	454	428
Beviljade lån, Mkr	3 324	3 241	2 354	2 200	2 161
Investeringar, riskkapital, Mkr	172	208	211	249	160

1) Omklassificering har gjorts av specifika poster under innevarande räkenskapsår. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelsebelopp.

2) Innovationsbron AB förvärvades 2013-01-02 och ingår från denna tidpunkt i koncernens siffror.

3) Nyckeltal för räkenskapsåret 2012 är ej omräknade enligt K3-regelverket.

Verksamhetsåret 2016

Koncernen

Koncernens intäkter

Intäkterna i koncernen ökade med 9,9 procent till 958 (871) miljoner kronor varav ränteintäkter i låneverksamheten utgjorde 340 (320) miljoner kronor. Den vägda snitträntan på aktiva lån uppgick till 5,91 procent vid utgången av innevarande räkenskapsår att jämföra med 6,23 procent vid utgången av föregående räkenskapsår.

Anslagsintäkterna ökade med 12,7 procent till 575 (510) miljoner kronor och består huvudsakligen av anslag från staten för driften av Almi med 286 (249) miljoner kronor samt av anslag från regionala ägare till verksamheten i de regionala dotterbolagen i enlighet med tecknade samverkansavtal med 176 (165) miljoner kronor. Övriga anslag uppgick till 113 (96) miljoner

kronor och består huvudsakligen av projektanslag 63 (45) miljoner kronor samt anslag för täckande av driftskostnader för förvaltning av regionala fonder inom riskkapitalverksamheten med 26 (27) miljoner kronor.

Övriga intäkter var i nivå med föregående år och uppgick till 43 (41) miljoner kronor. Posten är huvudsakligen hänförlig till intäkter från rådgivningsverksamheten.

Koncernens kostnader och resultat

Rörelsens kostnader exklusive resultat från riskkapitalverksamheten och kreditförluster ökade med 3,4 procent till 690 (667) miljoner kronor.

Resultat från riskkapitalverksamheten förbättrades till -51 (-60) miljoner kronor huvudsakligen genom förbättrat realisationsresultat i samband med avyttring av portföljbolag under verksamhetsåret. Kreditförlusterna ökade till 207 (144) miljoner kronor. Ökningen förklaras huvudsakligen av den väsentligt större lånestocken i kombination med att en mer osäker omvärld medfört att riskerna i delar av låneengagemangen bedömts öka.

Rörelseresultatet ökade till 11 (0) miljoner kronor, vilket ger en rörelsemarginal på 1,1 (0,0) procent. Finansnettot har minskat i jämförelse med föregående år och uppgick till 126 (139) miljoner kronor. Förändringen är huvudsakligen hänförlig till lägre utdelning från direktavkastande fonder.

Periodens resultat är i stort sett oförändrat jämfört med föregående räkenskapsår och uppgick till 137 (139) miljoner kronor varav 132 (140) miljoner kronor är hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Finansiell ställning och kassaflöden

Koncernens balansomslutning uppgick till 8 180 miljoner kronor, soliditeten till 88,2 procent och kassa och bank till 261 miljoner kronor, att jämföra med en balansomslutning på 7 929 miljoner kronor, soliditet på 89,3 procent samt kassa och bank på 488 miljoner kronor vid årets ingång.

Kassaflödet från den löpande verksamheten minskade marginellt och uppgick till 261 (279) miljoner kronor. Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten ökade till -701 (-424) miljoner kronor. Utlåningsverksamhetens nettoeffekt på kassaflödet uppgick till -1 114 (-704) miljoner kronor vilket delvis finansierades genom nettoavyttring av kortfristiga placeringar med 420 (363) miljoner kronor.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten förbättrades till 214 (87) miljoner kronor till följd av inbetalningar från finansävrarna av den andra generationens riskkapitalfonder.

Investeringar

Koncernens investeringar sker huvudsakligen inom ramen för låne- respektive riskkapitalverksamheterna där särskilt investeringarna på creditsidan varit omfattande under året. Kortfristiga placeringar nettoavyttrades därför under perioden med en kassaflödespåverkande effekt med 420 (363) miljoner kronor.

Övriga investeringar uppgick till 4 (10) miljoner kronor och avsåg immateriella och materiella anläggningstillgångar.

Låneverksamheten

Antalet nya beviljade lån under perioden ökade med 6,3 procent till 4 681 (4 405) lån. Beviljat lånebelopp ökade med 2,6 procent till 3 324 (3 241) miljoner kronor. Den största delen av Almis nyutlåning under verksamhetsåret utgjordes av företagslån som svarade för 60 (53) procent av beviljat belopp och 43 (44) procent av antalet nya lån. Tillväxtlån till innovativa företag uppgick till 8 (11) procent av Almis totala utlåning av antalet nya beviljade lån och 22 (31) procent av beviljat lånebelopp under räkenskapsåret. Tillväxtlånet bygger på ett garantiavtal med Europeiska Investeringsfonden och ger Almis kunder med tillväxtpotential förbättrade lånevillkor och därmed bättre förutsättningar att utvecklas. Den största ökningen antalsmässigt stod mikrolån för med en ökning till 41 (38) procent av antalet lån och 9 (8) procent av beviljat belopp. Almi tecknade en garanti med Europeiska Investeringsfonden under andra kvartalet som gjorde att Almi kunde erbjuda kunden bättre lånevillkor på mikrolån. Ändringen i lånevillkor resulterade i att antalet lån ökade under andra halvan av räkenskapsåret 2016.

Ränteintäkterna från låneverksamheten ökade till 340 (320) miljoner kronor. Den vägda snitträntan på utestående lån uppgick till 5,91 procent att jämföra med 6,23 procent vid utgången av föregående verksamhetsår. Förklaringen till den minskade vägda snitträntan är hänförlig till dels en lägre marknadsränta, dels den lägre räntesatsen för de låneformer som omfattas av garantiavtalet med Europeiska Investeringsfonden.

Det bokförda värdet på den totala lånestocken uppgick vid periodens utgång till 5 465 miljoner kronor med en reserveringsgrad på 16,5 procent att jämföra med 4 557 miljoner kronor med en reserveringsgrad på 18,9 procent vid utgången av föregående verksamhetsår. Trots den lägre reserveringsgraden ökade kreditförlusterna med 43,8 procent till 207 (144) miljoner kronor. Ökningen förklaras huvudsakligen av den väsentligt större lånestocken i kombination med att en mer osäker omvärld medfört att riskerna i delar av låneengagemangen bedömts öka.

Riskkapitalverksamheten

Almis riskkapitalverksamhet bedrivs huvudsakligen genom direkta investeringar i tillväxtbolag i tidiga skeden. Kapitalet i Almi Invests regionala fonder kommer till 50 procent från EU (strukturfondmedel), 25 procent från moderbolaget och 25 procent från regionala företrädare. Därutöver investerar Almi egna medel nationellt. Under året har investeringsverksamheten i den nya generationen riskkapitalfonder Almi Invest Fond II kommit igång enligt plan och efterfrågan på riskkapital i tidiga skeden är fortsatt mycket stor. Almi genomförde investeringar i 157 (185) bolag till ett värde av 172 (208) miljoner kronor. Av genomförda investeringar avsåg 76 (102) miljoner kronor nyinvesteringar i 44 (67) bolag och 96 (106) miljoner kronor följdinvesteringar i 113 (118) bolag.

Under verksamhetsåret har 47 (39) portföljbolag avyttrats i sin helhet, ytterligare 16 (14) har avyttrats delvis. Försäljningarna har givit en sammanlagd försäljningslikvid om 172 (117) miljoner kronor vilket resulterat i ett redovisat nettoresultat uppgående till 109 (62) miljoner kronor. Likvidationer och konkurser har inletts i 7 (7) och avslutats i ytterligare 17 (15) portföljbolag.

Vid utgången av räkenskapsåret hade Almi 356 (377) direkta innehav samt därutöver andelar i 7 (10) riskkapitalbolag till ett sammanlagt bokfört värde på 750 (766) miljoner kronor.

Det sammanlagda resultatet från riskkapitalverksamheten uppgick till -51 (-60) miljoner kronor. Resultatet består huvudsakligen av ett positivt realisationsresultat med 109 (62) miljoner kronor, nettot av nedskrivningar och återföringar av nedskrivningar med -119 (-91) miljoner kronor samt resultatandelar från intressebolag med -37 (-42) miljoner kronor. Resultatet från riskkapitalverksamheten ingår i rörelseresultatet men nettoresultatet visas separat under rörelsens kostnader.

Rådgivningsverksamheten

Intäkterna inom rådgivningsverksamheten uppgick till 76 (61) miljoner kronor och utgjordes av projektintäkter för täckande av kostnader direkt hänförliga till projekt samt vissa konsultintäkter för rådgivning. Föregående verksamhetsår stod projektverksamheten still under en period i avvaktan på ny programperiod för strukturprojekt med EU-finansiering. Det förklarar varför intäkterna inom rådgivningsverksamheten är väsentligt högre i år jämfört med föregående år. Inom rådgivningsverksamheten levererades 22 875 (22 176) rådgivningsinsatser till totalt 13 660 (14 258) unika kunder under perioden.

Runt 40 procent av Almis rådgivningsinsatser utgörs av nyföretagarrådgivning inklusive rådgivning till företagare med utländsk bakgrund. Rådgivning avseende innovation och produktutveckling utgör cirka 30 procent och omkring 10 procent avser tillväxtrådgivning till såväl unga som etablerade företag. Mentorprogrammet och Enterprise Europe Network utgör tillsammans cirka 10 procent av Almis rådgivningsinsatser.

Moderbolaget

Rörelseintäkterna i moderbolaget under verksamhetsåret 2016 ökade med 8,8 procent till 684 (629) miljoner kronor, varav ränteintäkter i låneverksamheten utgjorde 340 (320) miljoner kronor. Anslagsintäkter ökade med 11,4 procent till 302 (271) miljoner kronor. Av anslaget har moderbolaget tillskjutit 228 (213) miljoner kronor som driftsanslag till concernens dotterbolag varav 194 (197) miljoner kronor till de regionala dotterbolagen i enlighet med tecknade samverkansavtal med regionala minoritetsägare.

Lånestocken finns i sin helhet i moderbolaget varför ränteintäkter och kreditförluster uppgår till samma belopp som i koncernen och förklaringarna till förändringarna är desamma.

Rörelsens kostnader, exklusive kreditförluster, ökade till 382 (378) miljoner kronor. Rörelseresultatet minskade till 95 (107) miljoner kronor. Rörelsemarginalen minskade till 13,8 (17,0) procent.

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade till 703 (635) miljoner kronor. Ökningen förklaras delvis av en ökning av skulder till koncernföretag. Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten ökade till -693 (41) miljoner kronor hänförligt till ökad utlåning vilket inte har kompensats till fullo genom avyttring av kortfristiga placeringar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -10 (-11) miljoner kronor.

Medarbetare

Vid utgången av räkenskapsåret hade Almikoncernen 495 (482) anställda. Medelantalet anställda under perioden omräknat till heltider uppgick till 477 (470) personer. Vid utgången av perioden var medelåldern 47 (48) år och andelen kvinnor och män var 55 (52) respektive 45 (48) procent.

Vid utgången av räkenskapsåret hade moderbolaget 74 (77) anställda. Medelantalet anställda under perioden omräknat till heltider uppgick till 74 (76) personer. Vid utgången av perioden var medelåldern 44 (44) år och andelen kvinnor och män var 68 (68) respektive 32 (32) procent.

Miljö

Almi bedriver ingen verksamhet som är tillstånds- eller anmälningspliktig enligt miljöbalken. Almis arbete inom miljöområdet inkluderas inom ramen för Almis hållbarhetsarbete. För mer information om hållbarhetsarbetet, se sidorna 10–24.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

All affärsverksamhet är förenad med risker. Med risk avses oönskade händelser som kan hindra bolaget från att nå sina mål. Almi utsätts genom sin verksamhet för såväl finansiella som strategiska och operativa risker samt affärsrisker. Almis hantering av risker är en naturlig del av den operativa verksamheten. Till grund för hanteringen ligger en årlig verksamhetsövergripande riskanalys där kartläggning sker i syfte att identifiera, värdera och prioritera strategiska och operativa risker. Riskkartläggningen, som graderar riskerna utifrån en sannolikhetsskala och en påverkansskala, återrapporteras till styrelsen. Riskhanteringen syftar till att i möjligaste mån reducera riskerna inom ramen för uppdraget och verksamheten.

Finansiella risker

Almis verksamhet är till stora delar finansiell. Risker avseende Riskkapitalverksamheten beskrivs under denna rubrik medan Kreditrisken redovisas under Affärsrisker.

Investeringsrisk

Almi bedriver investeringsverksamhet i kommersiellt riskfyllda och ofta tidiga skeden. Investeringsresultatet över tiden är beroende av utvecklingen i enskilda portföljbolag såväl som konjunkturella förutsättningar. Riskhantering sker främst genom följande åtgärder:

- Ständiga förbättringar av processerna för noggrann utvärdering av potentiella investeringsobjekt före beslut såväl som i samband med tilläggsinvesteringar i befintliga portföljbolag.
- Kontinuerlig uppföljning och aktiv ägardialog/-styrning i portföljbolagen, oftast i kombination med styrelse-representation.
- Kvartalsvisa finansiella genomgångar och värdering av innehaven.
- Löpande nedskrivningsprövning.

Ränterisk

Med ränterisk avses risken att marknadsvärdet på ränterelaterade tillgångar och skulder förändras på ett ofördelaktigt sätt vid rörelser i det allmänna ränteläget. Almis ränterisk handlar huvudsakligen om att rörelser i marknadsräntan kan förändra marknadsvärdet på placerade medel. Koncernens likvida medel förvaltas genom väl diversifierade placeringar i finansiella tillgångar och med utgångspunkt i fastställd placeringspolicy enligt vilken medelsförvaltningen ska kännetecknas av ett begränsat risktagande.

Likvida medel är i huvudsak placerade i räntefonder. Den genomsnittliga durationen i ränteplaceringarna uppgick per 31 december 2016 till 1,65 (2,92). Då Almi i princip inte har någon upplåning förekommer inte ränterisk i detta avseende. Rörelser i marknadsräntan kan hos Almi också ge förändrade intäkter på lånestocken, vilket snarare kan klassificeras som en form av prisrisk i låneaffären. Riskhantering handlar i detta avseende mest om lånevillkoren till kund och valet av räntebindningsmetodik.

Likviditetsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att koncernen påverkas negativt av bristande hantering och kontroll på likvida medel och betalningsflöden eller bristande tillgång till likviditet för att fullgöra betalningsåtaganden och att bedriva finansieringsverksamheten. För Almi är dock den största utmaningen idag att likviditetsmässigt möta ökande efterfrågan på marknadskompletterande krediter genom att säkerställa en kontinuerligt balanserad nettoutlåning.

Valutarisk

Valutarisk definieras som risken för negativ resultatpåverkan på grund av förändrade valutakurser. Almis exponering för valutarisk är försumbar.

Strategiska risker

Strategiska risker är olika former av omvärldsrisker, till exempel konjunktur, kundbeteenden, efterfrågan eller regelverk och lagstiftning som påverkar möjligheten att bedriva verksamhet. I Almis verksamhet föreligger också politisk risk, det vill säga affärsrisk till följd av politiska beslut som kan påverka storleken på intäkter i form av anslag såväl som inriktningen på verksamheten genom förändringar i ägardirektiv.

Strategiska risker hanteras av koncernledningen och styrelsen genom kontinuerlig omvärldsbevakning och dialog med ägare och politiska beslutsfattare samt genom fokus på största möjliga flexibilitet i verksamhet och organisation för att på bästa sätt kunna möta ändrade förutsättningar.

Operativa risker

Operativa risker är hänförliga till koncernens interna processer, rutiner och system, organisation, legala risker, mänskliga fel eller externa händelser med potentiellt negativ påverkan på Almis förmåga att nå uppställda mål. Almis största operativa risker är kopplade till processerna i verksamhetens tre affärsområden, till exempel koncernens förmåga att möta företagets behov av ökad digitalisering och informationssäkerhetsrisker. Hantering av operativa risker sker huvudsakligen inom ramen för den ordinarie verksamheten och består av bland annat väl dokumenterade rutiner, tillförlitliga IT-system och tillfredsställande intern kontroll. Särskilt fokus har under året satts på hantering och kontroll av efterlevnad av såväl externa som interna regelverk.

Affärsrisker

Affärsrisk är risken för minskade intäkter till följd av förändringar i den externa affärsmiljön, till exempel marknadsförhållande, kundbeteende och teknologisk utveckling som kan leda till minskade volymer och försämrade marginaler. Almis verksamhet är till stor del anslagsfinansierad och syftar till att vara marknadskompletterande. Den största affärsrisken för Almi är kreditrisken som till viss del också kan betraktas som en finansiell risk. I övrigt är de största affärsriskerna i hög grad kopplade till små och medelstora företags möjligheter att erhålla rådgivning och finansiering från privata aktörer på marknaden samt till marknadsröntor och marknadsprissättningen på aktier i tillväxtföretag.

Kreditrisk

Kreditrisk är risken för förlust till följd av att en kredittagare inte förmår fullgöra sin återbetalningsskyldighet. För att minska denna risk arbetar Almi bland annat med följande åtgärder:

- Inför kreditbeslut sker bedömningar bland annat av kreditdittagarens återbetalningsförmåga och den bedömda obeståndsrisk.
- Löpande görs kredituppföljningar med omprövning av såväl återbetalningsförmåga som bedömd obeståndsrisk minst två gånger per år på engagemang över 3 miljoner kronor, en gång per år på engagemang över 1,0 miljoner kronor och därutöver vid behov och efter indikationer på förändrad risk i enskilt engagemang.
- Kreditrevisionsgruppen genomför löpande revisioner av låneverksamheten i de regionala dotterbolagen, vars kreditmandat styrs av betygsättning efter genomförd revision.
- Reservering för förlustrisker görs löpande.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Efter räkenskapsårets utgång har Almi Invest genomfört två väsentliga försäljningar. I början av januari 2017 sålde Almi Invest hela innehavet i Limes Audio till Google. Almi Invests innehav motsvarade omkring 7 procent av kapital och röster i bolaget. I mitten av januari 2017 sålde Almi Invest sitt innehav, motsvarande 10 procent av kapital och röster, i Linköpingsbaserade 3D-bolaget Simplygon till Microsoft.

IFS Rådgivning AB som ägs till 51 procent av moderbolaget, Almi Företagspartner AB, och 49 procent av stiftelsen IFS Rådgivningscentrum, är under avveckling. Den operativa verksamheten är dock fullt integrerad i Almis regionala organisation. Bolaget är vilande fram till dess att årsstämman under våren 2017 fattat beslut om att inleda en likvidationsprocess.

Förväntad framtida utveckling

Under året har Almis utlåning ökat dels till följd av att ett nytt mikrolån introducerats och att kapaciteten för tillväxtlånet till innovativa företag utökats under andra kvartalet, dels som en konsekvens av en allmän efterfrågeökning på marknadskompletterande lån. Det kapital som hos Almi är tillgängligt för utlåning är i det närmaste fullt utnyttjat. För att säkerställa att Almi kan fortsätta utlåningen till små och medelstora företag på en långsiktigt stabil nivå vidtas nu åtgärder för en mer balanserad nettoutlåning under 2017.

Almis förutsättningar att långsiktigt möta efterfrågan på riskkapital till unga tillväxtbolag är fortsatt goda, huvudsakligen genom att den andra generationens riskkapitalfonder restes under hösten 2015. Möjligheterna att investera inom området Greentech kommer att stärkas i samband med att Almi Invest under inledningen av 2017 etablerar en nationell fond med den inriktningen.

Efterfrågan på Almis rådgivning är fortsatt hög. För att bättre nå tillväxtbolag kommer insatser i form av bland annat tillväxt-rådgivning successivt att öka. På längre sikt kommer förändringar av arbetssätt och digitalisering av Almis tjänster att möjliggöra ökade rådgivningsinsatser.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	839 352 144
Årets resultat	153 776 227
Summa kronor	993 128 371

Styrelsen föreslår att de ansamlade vinstmedlen överförs i ny räkning:

I ny räkning överförs	993 128 371
Summa kronor	993 128 371

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT FÖR RÄKENSKAPSÅRET 2016

Denna bolagsstyrningsrapport är upprättad i enlighet med ÅRL och Koden för bolagsstyrning.

Bolagsstyrning inom Almi

Bolagsstyrning inom Almi syftar till att säkerställa att bolaget på bästa sätt hanterar sin verksamhet, utför sitt uppdrag väl och därmed skapar långsiktigt värde för såväl ägaren som kunder och övriga intressenter. Ansvar för styrning, ledning och kontroll i denna del fördelas mellan ägare, styrelse och verkställande direktör. Almi bedriver sin verksamhet i koncernform och därför handlar bolagsstyrningen också om att säkerställa styrningen av verksamheten i samtliga dotterföretag.

Kommentarerna i bolagsstyrningsrapporten avser moderbolaget Almi Företagspartner AB om inte annat särskilt anges.

Utgångspunkter för bolagsstyrningen

Det övergripande ramverket för styrningen av Almi utgörs av:

- lagar och författningar
 - budgetproposition och anslag
 - ägaranvisning för Almi Företagspartner
 - statens ägarpolicy och riktlinjer för företag med statligt ägande och därmed i tillämpliga delar svensk kod för bolagsstyrning (Koden) och riktlinjer för anställningsvillkor för ledande befattningshavare i bolag med statligt ägande
 - bolagsordning
 - styrelsens arbetsordning samt instruktioner för verkställande direktören, revisionsutskottet respektive den ekonomiska rapporteringen
 - interna policyer och riktlinjer
 - strategiska mål, till exempel hållbarhetsmål
 - verksamhetsplan och budget
- samt därutöver gentemot dotterbolagen:
- samverkansavtal med regionala medägare
 - driftsanslag och ägaranvisningar
 - kommissionsavtal avseende låneverksamheten

Avvikelse från Koden för bolagsstyrning

Koden kompletterar statens ägarpolicy i frågor som rör samspillet mellan ägare, styrelse och företagsledning. Dessutom anger Koden riktlinjer för bolagens rapportering. I vissa frågor har regeringen funnit skäl att avvika från Koden enligt principen ”följa eller förklara”. Avvikelse från Koden presenteras i tabellen.

Almis avvikelse från Koden

Kodens regel	Avsteg från Koden	Förklaring
1.1 Publicering av information om aktieägares initiativrätt.	Följs ej	I statligt helägda bolag saknas skäl att följa denna kodregel.
2.1 – 2,7 Valberedning	Följs ej	Ersätts av ägarens nomineringsprocess enligt Statens ägarpolicy.
4.4 – 4.5 Styrelseledamots oberoende	Följs ej	Skäl saknas för redovisning i aktiebolag med endast en ägare.
10.2 Uppgifter om styrelseledamöters oberoende i bolagsstyrningsrapporten.	Följs ej	Skäl saknas för redovisning i aktiebolag med endast en ägare.

Avvikelser från Ägarpolicyen

Ägarpolicyen föreskriver tillämpning av IFRS. Almi Företagspartner AB tillämpar dock Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (”K3”) sedan 1 januari 2014. Almis erbjudanden inom de tre affärsområdena; lån, riskkapital och rådgivning vänder sig till bolag som är verksamma i Sverige. Almi investerar i utvecklingsbolag i mycket tidiga skeden och innehaven redovisas till det lägsta värdet av verkligt värde och anskaffningsvärdet. IFRS innebär att verkligt värde tillämpas i större utsträckning. För Almi skulle detta medföra en större osäkerhet i det bokförda värdet på berörda poster till följd av svårigheten att fastställa verkligt värde för bolag i mycket tidig utvecklingsfas. Moderbolagets styrelse har därmed gjort bedömningen att Almi-koncernen ska tillämpa ett svenskt regelverk.

ÄGAREN

Almi Företagspartner AB är helägt av svenska staten. Ägandet förvaltas av Näringsdepartementet genom Enheten för statligt ägande. Det övergripande målet med förvaltningen av de statligt ägda bolagen är att skapa värde och säkerställa utförandet av särskilt beslutade samhällsuppdrag. Ägaranvisningen, som fastställs av årsstämman, innehåller bland annat Almis särskilda

uppdagsmål, hur finansiering av verksamheten sker samt kraven på effektivitet och återrapportering av uppdragets genomförande. Staten ställer också genom sin ägarpolicy krav på att de statligt ägda bolagen ska agera föredömligt inom hållbart företagande. Detta innebär bland annat att företagen ska integrera hållbarhetsfrågorna i sin affärsstrategi och fastställa strategiska hållbarhetsmål. Väsentliga risker och möjligheter inom samtliga sju hållbarhetsområden – mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö, anti-korruption och affärsetik samt jämställdhet och mångfald – ska beaktas, hanteras transparent och en aktiv dialog föras med bolagets intressenter.

Almis uppdrag och mål

I den ägaranvisning som fastställdes på årsstämman i april 2016 har Almis uppdrag och mål förtydligats. Almi ska verka för hållbar tillväxt genom affärsutveckling och finansiering riktad mot företag och företagare med lönsamhets- och tillväxtpotential och som bedöms ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbara. Verksamheten ska vara marknadskompletterande och därför riktas mot kunder som inte får sitt behov av finansiering och affärsutveckling tillgodosett av marknadens privata aktörer. Särskilt fokus ska ägnas åt tidiga skeden i termer av såväl livscykel som olika former av expansions- och utvecklingsfaser, kvinnors företagande och företagare med utländsk bakgrund.

Bolagsstämman

Bolagsstämman är bolagets högsta beslutande organ. Vid Almis årsstämma har riksdagsledamot rätt att närvara. Årsstämman är även öppen för allmänheten.

Årsstämma avseende verksamhetsåret 2015 hölls den 20 april 2016. Ägaren företrädde av kanslirådet Malin Fries. Utöver sedvanliga beslutspunkter antogs ny ägaranvisning och godkändes de av styrelsen föreslagna riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare. Protokollet från årsstämman hålls tillgängligt på bolagets webbsida.

Styrelsenominering

Styrelsenomineringsprocessen inom Regeringskansliet koordineras av Näringsdepartementet och sker i enlighet med Statens ägarpolicy. Styrelsen ska ha en hög kompetensnivå som är anpassad till bolagets verksamhet, situation och framtida utmaningar. Styrelseutvärdering genomförs årligen liksom inventering av eventuella förändringsbehov gällande styrelsesammansättningen och framtida kompetensbehov. Nominering och tillsättning föregås av en löpande dialog mellan Näringsdepartementet, styrelseordföranden och andra ledamöter. I enlighet med statens ägarpolicy offentliggörs nomineringarna enligt Kodens riktlinjer.

Externa revisorer

Revisorer väljs för en mandatperiod om ett år. Lagen om offentlig upphandling tillämpas avseende villkoren för uppdraget.

Under 2015 inleddes en offentlig upphandling omfattande villkoren för revisionstjänsterna för räkenskapsåren 2016–2019. Då endast två anbud inkommit till Almi vid sista anbudsdag avbröts upphandlingen på grund av bristande konkurrens. En direktupphandling avseende ett års revisionstjänster genomfördes vilken ledde till att Deloitte AB vid årsstämman den 20 april 2016 utsågs som revisionsbolag intill utgången av 2017 års årsstämma och det noterades att auktoriserad revisor Jonas Ståhlberg utsetts till huvudansvarig revisor. En offentlig upphandling omfattande villkoren för revisionstjänster för räkenskapsåren 2017–2020 inleddes under hösten 2016. Ersättning till revisorerna framgår av not 6.

STYRELSEN

Styrelsens sammansättning

Enligt bolagsordningen ska Almis styrelse bestå av lägst sex och högst tio ledamöter utan suppleanter. Almis stämموvalda styrelseledamöter nomineras av regeringen. Regeringen har även förordnat en av ledamöterna att vara styrelseordförande. Av styrelsens sju stämموvalda ledamöter är fyra kvinnor.

Vid årsstämman i april 2016 beslutades att antalet styrelseledamöter skulle uppgå till sju. Birgitta Ågren Böhlin, Anders Byström, Åke Hedén, Agneta Mårdsjö, Nicolas Hassbjer, Anna Söderblom och Katarina Green omvaldes som styrelseledamöter. Birgitta Ågren Böhlin omvaldes som styrelseordförande. Vid årsstämman noterades också att Unionen som arbetstagarrepresentanter anmält Maria Ines Ribeiro de San Juan och Christina Wahlman och som suppleanter för dessa Andreas Schroff och Kristiina Starck-Enman. Styrelsens närvaro under årets styrelsemöten framgår av tabellen till höger. För en närmare presentation av styrelsens ledamöter se sid 100–101.

Arvoden till styrelse och revisionsutskott

Vid årsstämman beslutades att arvoden till styrelsen ska utgå med 189 000 kronor till ordföranden samt 94 500 kronor till ledamot. Ersättningar till revisionsutskottet utgår med 30 000 kronor per år till ordföranden och 20 000 kronor per år till utskottets övriga ledamöter. Arvode utgår inte till ledamot som är anställd vid Regeringskansliet eller till arbetstagarrepresentanter eller suppleanter för dessa.

Styrelsens ansvar och arbetsuppgifter

Styrelsen har det övergripande ansvaret för Almis organisation och förvaltning. Styrelsen fastställer bolagets övergripande mål, strategier och verksamhetsplan, säkerställer god intern kontroll, riskhantering och ett adekvat hållbarhetsarbete. Styrelsens arbetsordning reglerar ansvarsfördelningen inom styrelsen, de uppgifter som åligger styrelsen, ordföranden och övriga ledamöter, formerna för styrelsearbetet och styrelsens sammankomster samt utskottsarbetet. Styrelsen har också utfärdat särskilda instruktioner för verkställande direktör, revisionsutskottet respektive den ekonomiska rapporteringen.

Ledamot	Namn	Befattning	Styrelse		Revisionsutskott	
			Invald/utsedd	Närvaro	Utsedd	Närvaro
	Birgitta Ågren Böhlin	Styrelseordförande	2013	8 (8)	2014	7 (8)
	Anders Byström	Styrelseledamot	2013	8 (8)		
	Katarina Green	Styrelseledamot	2015	8 (8)	2015	8 (8)
	Nicholas Hassbjer	Styrelseledamot	2013	8 (8)		
	Åke Hedén	Styrelseledamot	2013	8 (8)	2014	8 (8)
	Agneta Mårdsjö	Styrelseledamot	2013	5 (8)		
	Maria Ines Ribeiro de San Juan	Arbetstagarrepresentant	2015	8 (8)		
	Anna Söderblom	Styrelseledamot	2014	8 (8)	2014	8 (8)
	Christina Wahlman	Arbetstagarrepresentant	2015	6 (8)		
	Per-Arne Norbäck (t o m årsstämman 2016)	Arbetstagaruppseant	2015	0 (2)		
	Andreas Schroff	Arbetstagaruppseant	2016	0 (6)		
	Kristiina Starck-Enman	Arbetstagaruppseant	2016	1 (6)		

Styrelsen har fastställt policyer för etik, hållbar utveckling, informationssäkerhet, kapitalplacering, kommunikation, kreditgivning, riskkapital, rådgivning, representation och konferenser samt en medarbetarpolicy.

Styrelseordföranden organiserar och leder styrelsens arbete och ansvarar för att övriga ledamöter får erforderligt underlag för att fullgöra sina uppgifter samt att beslut fattas och verkställs effektivt. Styrelseordförande ansvarar också för dialogen med ägaren genom Näringsdepartementet och för löpande kontakt och avstämningar med vd.

Styrelsens arbete under verksamhetsåret 2016

Styrelsemötena har en återkommande struktur med huvudpunkter enligt stående agenda kompletterat av en årlig agenda över periodiskt återkommande fördjupningsområden. Kvartalsvis erhåller styrelsen en rapport om bolagets resultat, ställning och uppföljning mot verksamhetens mål. Varje månad erhålls kortare vd-rapporter som belyser nyckeltal och väsentliga händelser.

Under 2016 har styrelsen sammanträtt vid åtta tillfällen. Närvaron framgår av tabellen ovan. Under året har särskild uppmärksamhet ägnats åt förberedelser inför en ny strategisk inriktning för Almis verksamhet samt åt likviditetssituationen i samband med att Almis kapital tillgängligt för utlåning under verksamhetsåret blivit i det närmaste fullt utnyttjat. Utifrån ägarens hållbarhetsanalys av bolagets verksamhet har styrelsen fastställt strategiska hållbarhetsmål. Fortsatt fokus har också legat på operativ rapportering, riskanalys och -hantering, upphandling av revision samt etableringen av Almi Invest Greentech AB – en ny fond som riktar sig till företag med verksamhet inom klimat, förnybar energi och energieffektivisering. Styrelsen har vidare beslutat om bolagets budget och verksamhetsplan.

Utvärdering av styrelse och vd

Ordföranden säkerställer att styrelsens och verkställande direktörens arbete årligen utvärderas. Årets styrelseutvärdering genomfördes genom enkät som besvarades av ledamöterna och analyserades av styrelsens ordförande. Avrapportering med efterföljande diskussion skedde på styrelsemötet i oktober 2016 varvid styrelsen enades om att de prioriterade utvecklingsområdena är successionsplaneringen, hållbarhet, riskhantering samt verksamheten inom Almi Invest. Vd:s arbete utvärderades vid styrelsens sammanträde den 16 mars 2016.

Revisionsutskott

Styrelsen har inom sig inrättat ett revisionsutskott med uppgift att följa de finansiella och ekonomiska frågorna. Utskottets arbetsuppgifter omfattar bland annat beredning av styrelsens arbete med att kvalitetssäkra den finansiella och operationella rapporteringen, effektiviteten i Almis interna kontroll och riskhantering samt utvärdering av den löpande revisionsinsatsen.

Till ledamöter i revisionsutskottet utsågs vid konstituerande styrelsemöte den 20 april 2016 fortsatt Åke Hedén (tillika utskottsordförande), Birgitta Ågren Böhlin, Anna Söderblom och Katarina Green. Utskottet har under verksamhetsåret sammanträtt vid åtta tillfällen. Närvaron framgår av tabellen ovan.

Ersättningsprinciper

Inom Almi finns inget ersättningsutskott. Styrelsen fullgör ersättningsutskottets uppgifter. Ersättningar till styrelseledamöter och utskottsledamöter fastställs av årsstämman och beskrivs ovan i avsnittet Arvoden till styrelse och revisionsutskott.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Almi följer statens riktlinjer för anställningsvillkor för ledande befattningshavare i företag med statligt ägande (2009-04-20).

Kriterierna är också vägledande för ersättningen till övriga anställda. De riktlinjer som fastställdes av årsstämman i april 2016 finns tillgängliga på Almis webbplats som bilaga till protokollet från aktuell årsstämma. Med ledande befattningshavare i moderbolaget avses utöver verkställande direktören dessutom chefer som ingår i koncernledningen, är anställda i koncernens moderbolag och direkt underställda den verkställande direktören. Löner och ersättningar finns närmare beskrivet i not 7.

Styrelsens utvärdering av bolagets tillämpning av riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare 2015 publicerades på bolagets webbplats inför årsstämman 2016. Av utvärderingen framgick att anställningsvillkor, ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer för ledande befattningshavare i Almi Företagspartner AB enligt styrelsens bedömning följde de av årsstämman beslutade gällande riktlinjerna.

Hållbarhetsstyrning

Styrelsen beslutar om Almis strategiska hållbarhetsmål och tillhörande policyer. Vd och ledning beslutar om organisering och genomförandet av hållbarhetsarbetet. Ett arbete med att se över strategi och organisering inom Almi har påbörjats under 2016 och beräknas vara klart under första halvåret 2017. Resultatet av det arbetet kan komma att påverka bolagets målstyrning och organisering, även gällande Almis hållbarhetsarbete. Läs vidare om Almis hållbarhetsarbete på sidorna 10–24.

ALMIS ORGANISATION OCH LEDNING

Verkställande direktör och koncernchef

Göran Lundwall är sedan 2001 verkställande direktör i moderbolaget och koncernchef i Almikoncernen.

Född: 1961

Utbildning: Fil kand, Lunds universitet, samhällsvetare med inriktning ekonomi och statskunskap.

Andra styrelseuppdrag: Ordförande i Almi Invest AB samt Almi Invest Greentech AB, ledamot i Almi Företagspartner Mitt AB, Almi Företagspartner Uppsala AB och IFS Rådgivning AB.

Almikoncernen

Verkställande direktören och koncernchef organiserar moderbolagets ledning och verksamhet för att uppnå ändamålsenlig styrning och kontroll. Styrningen av koncernen sker i två dimensioner, å ena sidan genom koncernövergripande funktioner och affärsområdesledning på moderbolaget, å andra sidan av koncernens dotterbolag genom vilka verksamheten bedrivs. Styrningen i denna del sker dels genom den övergripande koncernledningen, dels genom ägarstyrning av dotterbolagen. För en beskrivning av Almikoncernen se sid 53.

Ägarstyrning inom koncernen

Almikoncernens verksamhet bedrivs i sin helhet genom dotterbolagen och styrningen av dessa är mycket väsentlig för att

Almis uppdrag ska kunna utföras på bästa sätt och i enlighet med ägaranvisningen.

När det gäller de sexton regionala dotterbolagen som ägs till 51 procent av Almi Företagspartner AB är samverkansavtalen och löpande samråd med de regionala medägarna basen i ägarstyrningen. Därutöver finns såväl ytterligare formell reglering som informell styrning i form av dialoger och samråd. Ägarnas gemensamma ägaranvisningar till dotterbolagen omfattar bland annat riktlinjer för dotterbolagens verksamhet och målstruktur. Moderbolagets styrning sker också genom styrelserepresentation i dotterbolagen.

Styrningen av underkoncernen Almi Invest sker på liknande sätt med ägaranvisningar och styrelserepresentation. Därutöver sker visst samråd med finansiärerna till de riskkapitalfonder som förvaltas av Almi Invest.

Koncernledningen

Koncernen har en samlad ledning som omfattar såväl koncernövergripande funktioner, affärsområden, verkställande direktören för underkoncernen Almi Invest – tillika chef för affärsområde riskkapital – samt sex verkställande direktörer för regionala dotterbolag med verksamhet inriktad på kreditgivning och affärsutveckling. Koncernledningen presenteras på sid 98.

Verksamheten styrs genom en målstruktur som följs upp genom kvartalsvisa ledningsrapporter samt därutöver genom finansiell rapportering.

INTERN KONTROLL AVSEENDE DEN FINANSIELLA RAPPORTERINGEN FÖR RÅKENSKAPSÅRET 2016

Styrelsen ansvarar enligt aktiebolagslagen och Koden för att bolaget har en god intern kontroll och formaliserade rutiner som säkerställer att fastlagda principer för finansiell rapportering och intern kontroll efterlevs. Ansvaret innefattar även att bolagets finansiella rapportering är upprättad i enlighet med lag, tillämpliga redovisningsstandarder och övriga externa krav. Styrelsen har sedan tidigare beslutat att inte följa IFRS-standarderna utan tillämpar istället regelverket K3.

Almis beskrivning av den interna kontrollen tar sin utgångspunkt i ramverket för intern kontroll utgivet av the Committee of the Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) 1992 och uppdaterat 2013. Rapporten är upprättad i enlighet med Koden och är därmed avgränsad till intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen.

Kontrollmiljö

Grunden till den interna kontrollmiljön utgörs av följande struktur:

- Arbetsfördelningen mellan styrelsen, dess utskott och bolagets verkställande direktör. Enligt styrelsens fastställda instruktion ansvarar den verkställande direktören för att adekvata kontrollrutiner finns, exempelvis regelbunden uppföljning där det ekonomiska utfallet, beslutade investeringar och större avvikelser mot budget följs upp.

- Bolagets organisation, med tydligt definierade roller, ansvarsområden och beslutsvägar samt delegering av befogenheter.
- Företagskultur och värderingar som organisationen verkar utifrån.
- Styrande dokument såsom interna policyer, instruktioner, riktlinjer, verksamhetsplan och budget.

Riskbedömning

Bolaget tillämpar fortlöpande processer för riskbedömning och riskhantering på såväl strategisk som operativ nivå i syfte att säkerställa att de risker som bolaget är utsatt för identifieras och hanteras väl. Bolagsledningen genomför varje år en verksamhetsövergripande riskanalys, där kartläggning sker i syfte att identifiera, värdera och prioritera strategiska och operativa risker. Riskkartläggningen, som graderar riskerna utifrån en sannolikhetsskala och en påverkansskala, återrapporteras till styrelsen. Ansvariga utses för de prioriterade riskerna och riskhanteringen sker därefter inom ramen för den operativa verksamheten och rapporteras löpande till styrelsen.

Riskbedömning avseende den finansiella rapporteringen syftar till att identifiera, värdera och prioritera de mest väsentliga riskerna som kan påverka den finansiella rapporteringen. De riskområden som bedöms mest väsentliga i detta avseende är processerna för investeringar, värdering och uppföljning inom låne- och riskkapitalverksamheterna. Bolaget har under 2016 inom Finansstaben inrättat en särskild internkontrollfunktion med ansvar för att utveckla den interna kontrollen. Arbetet har påbörjats och fortsatt fokus kommer även under det kommande verksamhetsåret att vara på identifierade riskområden. Rapportering sker löpande till revisionsutskottet.

Kontrollaktiviteter

Befintlig kontrollstruktur är inbyggd i den dagliga verksamheten och finns dokumenterad i process- och rutinbeskrivningar. Beloppsmässigt är lånefinansieringen Almis mest omfattande verksamhet. Särskilda kontrollaktiviteter finns därför på plats. Bolagets reserveringar för osäkra krediter jämförs en gång per år med UCs riskbedömning för att få en extern jämförelse. Dotterföretagens utlåningsverksamhet revideras regelbundet av kreditrevisionskommittén och bolagen erhåller betyg på en tregradig skala. Genomgång görs av de styrparametrar som ligger till grund för bedömning av dotterföretagens måluppfyllelse. Vidare görs genomgång av dotterföretagets arbetsrutiner i låneverksamheten, kundkontakter och uppföljning samt marknadsbearbetning och policy i kreditgivning. Inom riskkapitalverksamheten har under 2016 genomförts processkartläggning av de mest väsentliga processerna. Befintliga kontroller har analyserats och behov av förbättringar av den interna kontrollen har identifierats. Arbetet genomförs i samarbete mellan den centrala internkontrollfunktionen och affärsområdesledningen. Därutöver pågår en mer generell översyn av behovet att bygga in tätare

kontrollrutiner med fokus på särskilt känsliga processer även i den övriga verksamheten.

Finansiell rapportering sker i enlighet med gällande redovisningsregler och -standarder. Styrelsen ansvarar för samt säkerställer genom revisionsutskottet att fastlagda principer för den finansiella rapportering och interna kontrollen efterlevs samt upprätthåller ändamålsenliga relationer med bolagets revisorer. På det styrelsemöte där årsbokslutet behandlas, rapporterar revisorerna iakttagelser gjorda i samband med revisionen.

Bolaget har ingen internrevisor. Styrelsen bedömer genom revisionsutskottet årligen behovet av en sådan särskild granskningsfunktion och har under verksamhetsåret beslutat att funktionen bäst tillgodoses genom upphandling av externa internrevisionsresurser och genom den nyligen inrättade internkontrollfunktionen.

Information och kommunikation

Almi har etablerade informations- och kommunikationsvägar som syftar till fullständighet och riktighet i den finansiella rapporteringen och till att säkerställa att information sprids på ett strukturerat och ändamålsenligt sätt inom hela koncernen. Styrelse och ledning får löpande information och de externa rapporterna granskas av företagets externa revisorer vid ett antal rapporteringstillfällen. Delårsrapporter och års- och hållbarhetsredovisningar publiceras på bolagets webbplats. Styrande dokument såsom policyer, instruktioner samt process- och rutinbeskrivningar kommuniceras via koncernens intranät, ingår i utbildning samt vid introduktion av nyanställda och uppdateras löpande. Varje medarbetare ansvarar för att själva söka information och löpande hålla sig uppdaterad kring relevanta styrdokument.

Uppföljning

Styrelsen följer löpande upp den finansiella rapporteringen såsom delårsrapporter och års- och hållbarhetsredovisning. Avvikelse som rapporteras inom ramen för den externa revisionen behandlas särskilt. Stor vikt läggs vid effektiviteten i interna kontroller, ändamålsenliga informations- och kommunikationsvägar samt av att föreslagna förbättringsåtgärder genomförs. Den ekonomiska utvecklingen i bolaget följs kvartalsvis upp mot budget på styrelsemöten. Vid större avvikelser från budget rapporterar verkställande direktören till styrelsen. Styrelsen följer årligen upp efterlevnaden av fastställda policyer bland annat genom koncernledningens årliga avrapportering från verksamhetsansvarigas uppföljning.

Innehåll

72	Koncernens resultaträkning
73	Koncernens balansräkning
73	Koncernens sammanställning av förändring i eget kapital
74	Koncernens kassaflödesanalys
74	Moderbolagets resultaträkning
75	Moderbolagets balansräkning
76	Moderbolagets kassaflödesanalys
76	Moderbolagets sammanställning av förändring i eget kapital
77	Noter
95	Försäkrar
96	Revisionsberättelse
98	Revisors granskning av hållbarhetsredovisning
99	Ledning
100	Styrelse

Koncernens resultaträkning

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
Rörelsens intäkter			
Ränteintäkter låneverksamhet		340 137	319 912
Anslag	4	575 017	510 126
Övriga rörelseintäkter	5	42 811	40 895
Summa rörelsens intäkter		957 965	870 933
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6,7,8	-252 225	-245 068
Personalkostnader	7	-422 683	-407 812
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	9,10	-14 643	-13 884
Summa rörelsens kostnader		-689 551	-666 764
Resultat från riskkapitalverksamhet	11	-50 739	-60 284
Kreditförluster	12	-206 723	-143 782
RÖRELSERESULTAT	13	10 952	103
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag		-	-105
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	14	50 170	45 147
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	15	86 443	99 718
Räntekostnader och liknande resultatposter	16	-10 453	-5 719
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		137 112	139 144
Skatt		-	-
ÅRETS RESULTAT		137 112	139 144
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		132 438	140 206
Innehav utan bestämmande inflytande		4 674	-1 062

Koncernens balansräkning

31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	9	19 563	30 547
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	10	9 907	10 543
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	19	122 099	187 475
Långfristiga fordringar intresseföretag		9 538	–
Andra långfristiga värdepappersinnehav	20	598 428	578 771
Andra långfristiga fordringar	21	36 580	41 216
Utlåning	22	5 464 653	4 556 927
		6 231 298	5 364 389
Summa anläggningstillgångar		6 260 768	5 405 479
Omsättningstillgångar			
Fordringar			
Kundfordringar		7 729	5 725
Övriga fordringar		30 875	27 167
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	23	66 303	44 365
		104 907	77 257
Kortfristiga placeringar			
Övriga kortfristiga placeringar	24	1 553 156	1 958 532
Kassa och bank		261 470	487 500
		1 814 626	2 446 032
Summa omsättningstillgångar		1 919 533	2 523 289
SUMMA TILLGÅNGAR		8 180 301	7 928 768

31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital (1 500 000 aktier)		150 000	150 000
Annat eget kapital inklusive lånefond och årets resultat		6 879 038	6 746 600
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		7 029 038	6 896 600
Innehav utan bestämmande inflytande		186 544	181 870
Summa eget kapital		7 215 582	7 078 470
Övriga långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	25	799 567	657 135
		799 567	657 135
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		23 912	30 813
Övriga skulder		43 629	54 339
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	97 611	108 011
		165 152	193 163
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		8 180 301	7 928 768

Koncernens rapport över förändring i eget kapital

TKR	Aktiekapital	Lånefond	Annat eget kapital inklusive årets resultat	Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa Eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2015	150 000	5 481 537	1 124 857	6 756 394	182 932	6 939 326
Årets resultat			140 206	140 206	-1 062	139 144
Utgående balans per 31 december 2015	150 000	5 481 537	1 265 063	6 896 600	181 870	7 078 470
Ingående balans per 1 januari 2016	150 000	5 481 537	1 265 063	6 896 600	181 870	7 078 470
Årets resultat			132 438	132 438	4 674	137 112
Utgående balans per 31 december 2016	150 000	5 481 537	1 397 501	7 029 038	186 544	7 215 582

Koncernens kassaflödesanalys

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		137 112	139 144
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	27	180 009	169 165
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapitalet		317 121	308 309
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital			
Ökning/minskning kundfordringar		-2 004	5 994
Ökning/minskning övriga fordringar		-25 646	-4 009
Ökning/minskning leverantörsskulder		-6 901	-3 325
Ökning/minskning övriga skulder		-21 110	-27 525
Kassaflöde från den löpande verksamheten		261 460	279 444
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-300	-3 894
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-3 831	-5 612
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		1 188	1 410
Utlåning – utbetalt		-2 953 002	-2 541 634
Utlåning – amortering		1 838 862	1 837 247
Förvärv av andra långfristiga värdepappersinnehav och intresseföretag		-145 032	-164 477
Avyttring av andra långfristiga värdepappersinnehav och intresseföretag		165 868	120 374
Andra långfristiga fordringar – utbetalt		-36 753	-32 757
Andra långfristiga fordringar – erhållna amorteringar		11 305	1 994
Förvärv av kortfristiga placeringar		-483 649	-760 972
Avyttring kortfristiga placeringar		904 012	1 123 930
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-701 332	-424 391
Finansieringsverksamheten			
Upplåning av fondmedel för riskkapitalverksamheten		225 752	98 707
Nettoförändring förskott avseende låneverksamhet		-11 910	-11 254
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		213 842	87 453
Årets kassaflöde		-226 030	-57 494
Likvida medel vid årets början		487 500	544 994
Likvida medel vid årets slut		261 470	487 500

Moderbolagets resultaträkning

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
Rörelsens intäkter			
Ränteintäkter låneverksamhet		340 137	319 912
Anslag	4	301 855	270 936
Försäljning tjänster till dotterföretag	13	12 177	16 269
Övriga rörelseintäkter	5	29 017	21 628
Summa rörelsens intäkter		683 186	628 745
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6,7,8	-81 153	-85 668
Personalkostnader	7	-60 777	-58 898
Anslag till dotterföretag		-228 095	-222 169
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	9,10	-11 935	-11 289
Summa rörelsens kostnader		-381 960	-378 024
Kreditförluster	12	-206 723	-143 782
RÖRELSERESULTAT	13	94 503	106 939
Resultat från finansiella poster			
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	14	-15 203	-16 762
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	15	85 441	87 754
Räntekostnader och liknande resultatposter	16	-10 965	-5 670
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		153 776	172 261
Skatt		-	-
ÅRETS RESULTAT		153 776	172 261

Moderbolagets balansräkning

31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	9	19 563	30 547
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	10	2 172	2 784
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	17	387 797	387 797
Långfristiga fordringar hos koncernföretag	18	363 675	311 272
Andra långfristiga värdepappersinnehav	20	1 439	2 686
Andra långfristiga fordringar	21	9 538	–
Utlåning	22	5 464 653	4 556 927
		6 227 102	5 258 682
Summa anläggningstillgångar			
		6 248 837	5 292 013
Omsättningstillgångar			
Fordringar			
Kundfordringar		29	32
Fordringar hos koncernföretag		3 931	6 574
Övriga fordringar		2 619	2 860
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	23	20 106	15 232
		26 685	24 698
Kortfristiga placeringar			
Övriga kortfristiga placeringar	24	1 351 342	1 830 487
Kassa och bank		128 884	128 583
		1 480 226	1 959 070
Summa omsättningstillgångar			
		1 506 911	1 983 768
SUMMA TILLGÅNGAR			
		7 755 748	7 275 781

31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (1.500.000 aktier)		150 000	150 000
Reservfond		200 000	200 000
Lånefond		5 481 537	5 481 537
		5 831 537	5 831 537
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		839 352	667 091
Årets resultat		153 776	172 261
		993 128	839 352
Summa eget kapital			
		6 824 665	6 670 889
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	25	24 543	34 074
		24 543	34 074
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		5 465	6 428
Skulder till koncernföretag		856 311	505 648
Övriga skulder		7 983	19 926
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	36 781	38 816
		906 540	570 818
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER			
		7 755 748	7 275 781

Moderbolagets kassaflödesanalys

1 JANUARI–31 DECEMBER

TKR	NOT	2016	2015
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		153 776	172 261
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	27	215 393	164 925
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapitalet		369 169	337 186
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital			
Ökning/minskning kundfordringar		3	4 089
Ökning/minskning övriga fordringar		-1 990	41 388
Ökning/minskning leverantörsskulder		-963	-3 603
Ökning/minskning övriga skulder		336 685	256 422
Kassaflöde från den löpande verksamheten		702 904	635 482
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-300	-3 894
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-332	-2 244
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		355	165
Utlåning – utbetalt		-2 953 001	-2 541 636
Utlåning – amortering		1 838 862	1 837 248
Förvärv av långfristiga fordringar hos koncernföretag		-64 297	–
Förändring andra långfristiga fordringar		-10 000	-98 061
Förvärv av kortfristiga placeringar		-408 216	-727 165
Avyttring av kortfristiga placeringar		904 012	894 325
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-692 917	-641 262

TKR	NOT	2016	2015
Finansieringsverksamheten			
Återbetalning av förskott för låneverksamheten		-11 554	-11 254
Erhållna förskott hänförligt till låneverksamheten		1 868	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-9 686	-11 254
Årets kassaflöde		301	-17 034
Likvida medel vid årets början		128 583	145 617
Likvida medel vid årets slut		128 884	128 583

Moderbolagets rapport över förändring i eget kapital

TKR	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt Eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Lånefond	Balanserat resultat	Årets resultat	
Ingående balans per 1 januari 2015	150 000	200 000	5 481 537	513 976	153 115	6 498 628
Omföring föregående års resultat				153 115	-153 115	–
Årets resultat					172 261	172 261
Utgående balans per 31 december 2015	150 000	200 000	5 481 537	667 091	172 261	6 670 889
Ingående balans per 1 januari 2016	150 000	200 000	5 481 537	667 091	172 261	6 670 889
Omföring föregående års resultat				172 261	-172 261	–
Årets resultat					153 776	153 776
Utgående balans per 31 december 2016	150 000	200 000	5 481 537	839 352	153 776	6 824 665

NOTER

Belopp i Tkr om ej annat anges.

NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION

Årsredovisningen för Almi Företagspartner AB har godkänts och undertecknats enligt styrelsebeslut 2017-03-14.

Balans- och resultaträkning ska fastställas på ordinarie årsstämma.

Moderbolaget är ett svenskt aktiebolag, org-nr 556481-6204, med säte i Stockholm och med adress:

Almi Företagspartner AB
Box 70394
107 24 STOCKHOLM
Telefon 08-709 89 00

Almis uppdrag är att bidra till hållbar tillväxt och innovation genom att förbättra möjligheten att utveckla konkurrenskraftiga företag såväl nationellt som globalt. Almis verksamhet ska utgöra ett komplement till den privata marknaden avseende företags behov av finansiering och rådgivning. Verksamheten är organiserad i tre affärsområden – Lån, Riskkapital och Rådgivning.

NOT 2 REDOVISNINGSPRINCIPER OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

Företaget tillämpar Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 *Årsredovisning och koncernredovisning* ("K3").

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget Almi Företagspartner AB och de företag över vilka moderbolaget direkt eller indirekt har bestämmande inflytande (dotterföretag). Bestämmande inflytande innebär en rätt att utforma ett annat företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Vid bedömningen av om ett bestämmande inflytande föreligger, ska hänsyn tas till innehav av finansiella instrument som är potentiellt röstberättigade och som utan dröjsmål kan utnyttjas eller konverteras till röstberättigade eget kapitalinstrument. Hänsyn ska också tas till om företaget genom agent har möjlighet att styra verksamheten. Bestämmande inflytande föreligger i normalfallet då moderbolaget direkt eller indirekt innehar aktier som representerar mer än 50 procent av rösterna.

Ett dotterföretags intäkter och kostnader tas in i koncernredovisningen från och med tidpunkten för förvärvet till och med den tidpunkt då moderbolaget inte längre har ett bestämmande inflytande över dotterföretaget. Se avsnitt Rörelseförvärv nedan för redovisning av förvärv och avyttring av dotterföretag.

Redovisningsprinciperna för dotterföretag överensstämmer med koncernens redovisningsprinciper. Alla koncerninterna transaktioner, mellanhavanden samt orealiserade vinster och förluster hänförliga till koncerninterna transaktioner har eliminerats vid upprättandet av koncernredovisningen.

Innehav utan bestämmande inflytande

Koncernens resultat och komponenter i eget kapital är hänförligt till moderbolagets ägare och innehav utan bestämmande inflytande. Innehav utan bestämmande inflytande redovisas separat inom eget kapital i koncernbalansräkningen och i direkt anslutning till posten Årets resultat i koncernresultaträkningen. Om koncernmässigt eget kapital avseende dotterföretaget är negativt, redovisas innehav utan bestämmande inflytande i dotterföretaget som en fordran på minoriteten, en negativ post inom eget kapital, endast om minoriteten har en bindande förpliktelse att täcka kapitalunderskottet och har förmåga att fullgöra förpliktelsen.

Rörelseförvärv

Rörelseförvärv redovisas enligt förvärvsmetoden.

Köpeskillingen för rörelseförvärvet värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten, vilket beräknas som summan av de verkliga värdena per förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder samt emitterade egetkapitalinstrument och utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet. Exempel på utgifter är transaktionskostnader. I köpeskillingen ingår villkorad köpeskillning, förutsatt att det vid förvärvstidpunkten är sannolikt att köpeskillingen kommer att justeras vid en senare tidpunkt och att beloppet kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt. Anskaffningsvärdet för den förvärvade enheten justeras på balansdagen och när den slutliga köpeskillingen fastställs, dock ej senare än ett år efter förvärvstidpunkten.

De identifierbara förvärvade tillgångarna och övertagna skulderna redovisas till verkligt värde per förvärvstidpunkten med följande undantag:

- pensionsförpliktelser fastställs enligt K3 kapitel 28 *Ersättningar till anställda*,
- uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder fastställs enligt K3 kapitel 29 Inkomstskatter,
- skulder för aktierelaterade ersättningar fastställs enligt K3 kapitel 26 *Aktierelaterade ersättningar*,
- immateriella tillgångar utan aktiv marknad, samt
- ansvarsförbindelser vilka värderas enligt K3 kapitel 21 *Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar*.

En avsättning som avser utgifter för omstrukturering av den förvärvade enhetens verksamhet ingår i förvärvsanalysen endast i den utsträckning

NOT 2 forts.

som den förvärvade enheten redan före förvärvstidpunkten uppfyller villkoren för att få redovisa en avsättning.

Värdering av minoritetens andel av tillgångar och skulder vid förvärvstidpunkten

Vid förvärv av färre än samtliga andelar av den förvärvade enheten läggs värdet av minoritetens andel till anskaffningsvärdet. Minoritetens andel av den förvärvade enhetens tillgångar och skulder, inklusive goodwill eller negativ goodwill, värderas till verkligt värde.

Goodwill och negativ goodwill

Vid rörelseförvärv där summan av köpeskillingen, verkligt värde på minoritetens andelar och verkligt värde vid förvärvstidpunkten på tidigare aktieinnehav överstiger verkligt värde vid förvärvstidpunkten på identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas skillnaden som goodwill i koncernbalansräkningen. Om skillnaden är negativ, ska värdet på identifierbara tillgångar och skulder omprövas. Negativ goodwill som motsvarar förväntade framtida förluster intäktas i takt med att förlusterna uppkommer. För negativ goodwill som inte motsvaras av förväntade framtida förluster och kostnader, ska den del som inte överstiger verkligt värde på förvärvade identifierbara icke-monetära tillgångar upplösas i resultaträkningen. Upplösningen ska ske systematiskt över en period som beräknas som kvarvarande vägd genomsnittlig nyttjandeperiod för de tillgångar som är avskrivningsbara. Den del av negativ goodwill som överstiger de identifierbara icke-monetära tillgångarnas verkliga värde redovisas direkt i resultaträkningen.

Förändringar i innehavet

Förvärv eller avyttring av andelar i företag som är dotterföretag såväl före som efter förändringen anses vara en transaktion mellan ägare och effekten av transaktionen redovisas direkt i eget kapital.

Förvärvas ytterligare andelar i ett företag som inte är dotterföretag så att bestämmande inflytande uppkommer, anses de ursprungliga andelarna i koncernredovisningen avyttrade. Den vinst eller förlust, beräknad som skillnaden mellan verkligt värde och koncernmässigt redovisat värde, redovisas i koncernresultaträkningen.

När moderbolaget förlorar bestämmande inflytande över ett dotterföretag, anses samtliga andelar avyttrade och den vinst eller förlust som uppstår vid avyttringen redovisas i koncernresultaträkningen. Finns andelar kvar efter avyttringen, redovisas de enligt kapitel 11 *Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet*, kapitel 14 *Intresseföretag* eller kapitel 15 *Joint Venture* med det verkliga värdet vid försäljningstidpunkten som anskaffningsvärde.

Andelar i intresseföretag

Ett intresseföretag är ett företag där koncernen utövar ett betydande men inte bestämmande inflytande, normalt omfattar det företag där koncernen innehar 20–50 procent av rösterna. Andelar i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Vid tillämpning av kapitalandelsmetoden redovisas en investering i intresseföretaget inledningsvis till tillgångens anskaffningsvärde. Det redovisade värdet ökas eller minskas därefter för att beakta koncernens andel av intresseföretagets resultat efter förvärvstidpunkten. Erhållna utdelningar från intresseföretaget minskar investeringens redovisade värde. Det redovisade värdet justeras även för att återspegla andra förändringar i intresseföretagets eget kapital.

Om koncernens andel i ett intresseföretags förluster uppgår till eller överstiger det redovisade värdet på andelarna i intresseföretaget,

minskas det redovisade värdet tills det redovisade värdet är noll. Ytterligare förluster redovisas som avsättning endast till den del ägarföretaget har en legal förpliktelse eller informell förpliktelse att täcka förlusterna eller om ägarföretaget gjort utbetalningar för intresseföretagets räkning. Redovisar intresseföretaget kommande räkenskapsår vinst ska ägarföretaget redovisa sin andel av vinster först när dessa överstiger andelen av de förluster som inte har redovisats av ägarföretaget.

Andel i intresseföretagets resultat efter skatt redovisas i koncernens resultaträkning under posten ”Resultat från riskkapitalverksamheten”.

Förändringar i innehavet

Förvärvas ytterligare andelar i ett företag som såväl före som efter förvärvet är intresseföretag, värderas de andelar som ägdes före förvärvet inte om. Avyttras andelar i ett intresseföretag så att betydande inflytande inte längre föreligger, anses samtliga andelar som avyttrade och vinst eller förlust vid avyttringen redovisas i koncernresultaträkningen. Finns andelar kvar efter avyttringen, redovisas de enligt kapitel 11 *Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet* med det verkliga värdet vid försäljningstidpunkten som anskaffningsvärde.

Gemensamt styrda företag

Andelar i gemensamt styrda företag redovisas i enlighet med kapitalandelsmetoden, se redovisningsprincip för Andelar i intresseföretag ovan.

Intäkter

Intäkter redovisas till det verkliga värdet av den ersättning som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för mervärdesskatt, rabatter, returer och liknande avdrag.

Koncernens intäkter består i huvudsak av ränteintäkter, försäljning av tjänster och olika former av anslag för verksamheten.

Anslag och offentliga bidrag

Intäkterna som är hänförliga till anslag, kommer från staten och de regionala delägarna. Ytterligare finansiering sker via särskilda medel från staten, landets regioner och EU. Inom riskkapitalverksamheten finansieras driften huvudsakligen genom anslagsmedel ur förvaldade fonder.

Ersättning från finansierare avser delar av erhållna bidrag från EU:s regionala utvecklingsfond och från externa aktörer i regionen till riskkapitalverksamheten. Ersättningen baseras på hur stor del av medlen som har förbrukats för bolagens förvaltningskostnader.

Intäkter hänförliga till rådgivningsverksamheten som bedrivs i projektform finansieras helt eller delvis av extern part.

Inkomster från anslag och offentliga bidrag som inte är förenade med krav på framtida prestation redovisas som intäkt när villkoren för att få bidraget uppfyllts och de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget samt inkomsten kan beräknas tillförlitligt. Anslag och offentliga bidrag har värderats till det verkliga värdet av den tillgång som företaget beräknas att erhålla.

Inkomster från anslag och offentliga bidrag som är förenade med krav på framtida prestation redovisas som intäkt när prestationen utförs och de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget och inkomsten kan beräknas tillförlitligt. Anslag och offentliga bidrag har värderats till det verkliga värdet av den tillgång som företaget beräknas att erhålla.

Anslag och offentliga bidrag som mottagits före dess att villkoren för att redovisa det som intäkt har uppfyllts, redovisas som skuld.

Anslag och offentliga bidrag som hänför sig till förvärv av en anläggningstillgång minskar tillgångens anskaffningsvärde.

NOT 2 forts.

Utdelning och ränteintäkter

Utdelningsintäkter redovisas när ägarens rätt att erhålla betalning har fastställts.

Ränteintäkter redovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla framtida in- och utbetalningar under räntebindningstiden blir lika med det redovisade värdet av fordran.

Försäljning av tjänster

Intäkter från försäljning av tjänster på löpande räkning redovisas som intäkt i den period arbetet utförs och material levereras eller förbrukas.

Intäkter från försäljning av tjänster till fast pris redovisas med tillämpning av s.k. successiv vinstavräkning. Det innebär att intäkter och kostnader redovisas i förhållande till uppdragets färdigställandegrad på balansdagen. Färdigställandegraden fastställs genom en beräkning av förhållandet mellan nedlagda uppdragsutgifter för utfört arbete på balansdagen och beräknade totala uppdragsutgifter. En befarad förlust på ett tjänsteuppdrag redovisas omedelbart som en kostnad. När utfallet av ett tjänsteuppdrag inte kan beräknas på ett tillförlitligt sätt sker intäktsredovisning endast med belopp som motsvarar uppkomna uppdragsutgifter som sannolikt kommer att ersättas av beställaren. Uppdragsutgifter redovisas som kostnader i den period då de uppkommer.

Leasingavtal

Ett finansiellt leasingavtal är ett avtal enligt vilket de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Övriga leasingavtal klassificeras som operationella leasingavtal.

Koncernen som leasetagare

Tillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal redovisas som anläggningstillgångar i koncernens balansräkning till verkligt värde vid leasingperiodens början eller till nuvärdet av minimileasingavgifterna om detta är lägre. Den skuld som leasetagaren har gentemot leasegivaren redovisas i balansräkningen under rubrikerna Övriga långfristiga skulder respektive Övriga kortfristiga skulder. Leasingbetalningarna fördelas mellan ränta och amortering av skulden. Räntan fördelas över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats på den under respektive period redovisade skulden. Räntekostnader redovisas direkt i resultaträkningen om de inte är direkt hänförliga till anskaffning av en tillgång som med nödvändighet tar betydande tid i anspråk att färdigställa för avsedd användning eller försäljning, och aktiveringsprincipen tillämpas.

Leasingavgifter vid operationella leasingavtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden, såvida inte ett annat systematiskt sätt bättre återspeglar användarens ekonomiska nytta över tiden.

Företaget är leasetagare genom operationella leasingavtal avseende lokaler och bilar och endast i begränsad utsträckning leasetagare genom finansiella leasingavtal.

Utländsk valuta

Moderbolagets redovisningsvaluta är svenska kronor (SEK).

Omräkning av poster i utländsk valuta

Vid varje balansdag räknas monetära poster i utländsk valuta om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster, som värderas till historiskt anskaffningsvärde i en utländsk valuta, räknas inte om. Valutakursdiffe-

renser redovisas i rörelseresultatet eller som finansiell post utifrån den underliggande affärshändelsen, i den period de uppstår.

Låneutgifter

Låneutgifter redovisas i resultaträkningen i den period de uppkommer.

Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda i form av löner, bonus, betald semester, betald sjukfrånvaro m m samt pensioner redovisas i takt med intjänandet. Beträffande pensioner och andra ersättningar efter avslutad anställning klassificeras dessa som avgiftsbestämda eller förmånsbestämda pensionsplaner.

Koncernens pensionsförpliktelser säkras genom premiebetalning, i huvudsak till Alecta. Redovisning sker enligt förenklingsreglerna i K3, vilket innebär att för förmånsbestämda planer där en avgift betalas redovisas dessa som avgiftsbestämda. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas av en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 18,8 (17,1) miljoner kronor. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2016 uppgick Alectas överskott av den kollektiva försäkringsnivån till 149 (153) procent. Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtaganden.

Förutom försäkringar i Alecta förekommer även avgiftsbestämda planer.

Avgiftsbestämda planer

För avgiftsbestämda planer betalar koncernen fastställda avgifter till en separat oberoende juridisk enhet och har ingen förpliktelse att betala ytterligare avgifter. Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att förmånerna intjänas vilket normalt sammanfaller med tidpunkten för när premier erläggs.

Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar

Ersättning från finansiärer avser delar av erhållna bidrag från EU:s regionala utvecklingsfond och från externa aktörer i regionen till riskkapitalverksamheten. Ersättningen baseras på hur stor del av medlen som har nyttjats till årets nedskrivningar på investeringar samt realisationsresultatförluster.

Ersättning till finansiärer utgår i de fall avyttring av innehaven i riskkapitalverksamheten har genererat positivt realisationsresultat.

Inkomstskatter

Moderbolaget och dotterbolagen i koncernen är enligt lagen om statlig inkomstskatt (IL 7 kap § 16) frikallade från skattskyldighet för all annan inkomst än inkomst av näringsverksamhet som hänför sig till innehav av fastighet.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Anskaffningsvärdet består av inköpspriset, utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet för att bringa den på plats och i skick att användas samt uppskattade utgifter för nedmontering och bortforsling av tillgången och återställande av plats där den finns. Tillkommande utgifter inkluderas endast i tillgången eller redovisas som en separat tillgång, när det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med posten kommer att tillfalla koncernen och att anskaff-

NOT 2 forts.

ningsvärdet för densamma kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Alla övriga kostnader för reparationer och underhåll samt tillkommande utgifter redovisas i resultaträkningen i den period då de uppkommer.

Då skillnaden i förbrukningen av en materiell anläggningstillgångs betydande komponenter bedöms vara väsentlig, delas tillgången upp på dessa komponenter.

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar kostnadsförs så att tillgångens anskaffningsvärde, eventuellt minskat med beräknat restvärde vid nyttjandeperiodens slut, skrivs av linjärt över dess bedömda nyttjandeperiod. Om en tillgång har delats upp på olika komponenter skrivs respektive komponent av separat över dess nyttjandeperiod. Avskrivning påbörjas när den materiella anläggningstillgången kan tas i bruk. Materiella anläggningstillgångars nyttjandeperioder uppskattas till:

Inventarier	5 år
Datautrustning	3 år

Bedömda nyttjandeperioder och avskrivningsmetoder omprövas om det finns indikationer på att förväntad förbrukning har förändrats väsentligt jämfört med uppskattningen vid föregående balansdag. Då företaget ändrar bedömning av nyttjandeperioder, omprövas även tillgångens eventuella restvärde. Effekten av dessa ändringar redovisas framåttriktat.

Borttagande från balansräkningen

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring, eller när inte några framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången eller komponenten. Den vinst eller förlust som uppkommer när en materiell anläggningstillgång eller en komponent tas bort från balansräkningen är skillnaden mellan vad som eventuellt erhålls, efter avdrag för direkta försäljningskostnader, och tillgångens redovisade värde. Den realisationsvinst eller realisationsförlust som uppkommer när en materiell anläggningstillgång eller en komponent tas bort från balansräkningen redovisas i resultaträkningen som en övrig rörelseintäkt eller övrig rörelsekostnad.

Immateriella tillgångar*Anskaffning genom separata förvärv*

Immateriella tillgångar som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Avskrivning sker linjärt över tillgångens uppskattade nyttjandeperiod, vilken uppskattas till 3–5 år. Bedömda nyttjandeperioder och avskrivningsmetoder omprövas om det finns en indikation på att dessa har förändrats jämfört med uppskattningen vid föregående balansdag. Effekten av eventuella ändringar i uppskattningar och bedömningar redovisas framåttriktat. Avskrivning påbörjas när tillgången kan användas.

Anskaffning som en del av ett rörelseförvärv

Immateriella tillgångar som förvärvats i ett företagsförvärv identifieras och redovisas separat från goodwill när de uppfyller definitionen av en immateriell tillgång och deras verkliga värden kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Anskaffningsvärdet för sådana immateriella tillgångar utgörs av deras verkliga värde vid förvärvstidpunkten. Dessa skrivs av över den förväntade nyttjandeperioden vilken uppgår till 3–5 år.

Efter det första redovisningstillfället redovisas immateriella tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv till anskaffningsvärde med avdrag för

ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar på samma sätt som separat förvärvade immateriella tillgångar.

Anskaffning genom intern uppbyggnad

Koncernen tillämpar aktiveringsmodellen vilket innebär att arbetet med att ta fram en internt uppbyggd immateriell anläggningstillgång delas upp i en forskningsfas och en utvecklingsfas. Samtliga utgifter som härrör från koncernens forskningsfas redovisas som kostnad när de uppkommer. Samtliga utgifter för utveckling redovisas som en tillgång om samtliga följande villkor är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas,
- företagets avsikt är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången,
- det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar,
- det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången, och
- de utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången under dess utveckling kan beräknas tillförlitligt.

Borttagande från balansräkningen

En immateriell anläggningstillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inte några framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Den vinst eller förlust som uppkommer när en immateriell anläggningstillgång tas bort från balansräkningen är skillnaden mellan vad som eventuellt erhålls, efter avdrag för direkta försäljningskostnader, och tillgångens redovisade värde. Detta redovisas i resultaträkningen som en övrig rörelseintäkt eller övrig rörelsekostnad.

Nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar

Vid varje balansdag analyserar koncernen de redovisade värdena för materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att dessa tillgångar har minskat i värde. Om så är fallet, beräknas tillgångens återvinningsvärde för att kunna fastställa värdet av en eventuell nedskrivning. Där det inte är möjligt att beräkna återvinningsvärdet för en enskild tillgång, beräknar koncernen återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör.

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader är det pris som koncernen beräknar kunna erhålla vid en försäljning mellan kunniga, av varandra oberoende parter, och som har ett intresse av att transaktionen genomförs, med avdrag för sådana kostnader som är direkt hänförliga till försäljningen. Vid beräkning av nyttjandevärde diskonteras uppskattat framtida kassaflöde till nuvärde med en diskonteringsränta före skatt som återspeglar aktuell marknadsbedömning av pengars tidsvärde och de risker som förknippas med tillgången. För att beräkna de framtida kassaflödena har koncernen använt budget för de kommande fem åren.

Om återvinningsvärdet för en tillgång (eller kassagenererande enhet) fastställs till ett lägre värde än det redovisade värdet, skrivs det redovisade värdet på tillgången (eller den kassagenererande enheten)

NOT 2 forts.

ned till återvinningsvärdet. En nedskrivning kostnadsförs omedelbart i resultaträkningen.

Vid varje balansdag gör koncernen en bedömning om den tidigare nedskrivningen inte längre är motiverad. Om så är fallet återförs nedskrivningen delvis eller helt. Då en nedskrivning återförs, ökar tillgångens (den kassagenererande enhetens) redovisade värde. Det redovisade värdet efter återföring av nedskrivning får inte överskrida det redovisade värde som skulle fastställts om ingen nedskrivning gjorts av tillgången (den kassagenererande enheten) under tidigare år. En återföring av en nedskrivning redovisas direkt i resultaträkningen.

Finansiella instrument

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i balansräkningen när koncernen blir part till instrumentets avtalsenliga villkor. En finansiell tillgång bokas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången upphör, regleras eller när koncernen förlorar kontrollen över den. En finansiell skuld, eller del av finansiell skuld, bokas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgörs eller på annat sätt upphör.

Vid det första redovisningstillfället värderas omsättningstillgångar och kortfristiga skulder till anskaffningsvärde. Långfristiga fordringar samt långfristiga skulder värderas vid det första redovisningstillfället till upplupet anskaffningsvärde. Låneutgifter periodiseras som en del i lånets räntekostnad enligt effektivräntemetoden (se nedan).

Vid värdering efter det första redovisningstillfället värderas omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip, dvs. det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. Kortfristiga skulder värderas till nominellt belopp.

Långfristiga fordringar och långfristiga skulder värderas efter det första redovisningstillfället till upplupet anskaffningsvärde.

Upplupet anskaffningsvärde

Med upplupet anskaffningsvärde avses det belopp till vilket tillgången eller skulden initialt redovisades med avdrag för amorteringar, tillägg eller avdrag för ackumulerad periodisering enligt effektivräntemetoden av den initiala skillnaden mellan erhållet/betalat belopp och belopp att betala/erhålla på förfallodagen samt med avdrag för nedskrivningar.

Effektivräntan är den ränta som vid en diskontering av samtliga framtida förväntade kassaflöden över den förväntade löptiden resulterar i det initialt redovisade värdet för den finansiella tillgången eller den finansiella skulden.

Nedskrivningar av finansiella anläggningstillgångar

Vid varje balansdag utvärderar koncernen om det finns indikationer på att en eller flera finansiella anläggningstillgångar minskat i värde. Exempel på sådana indikationer är betydande finansiella svårigheter hos låntagaren, avtalsbrott eller att det är sannolikt att låntagaren kommer att gå i konkurs.

För finansiella anläggningstillgångar som värderas till upplupet anskaffningsvärde beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av företagsledningens bästa uppskattning av framtida kassaflöden. Diskontering sker med en ränta som motsvarar tillgångens ursprungliga effektivränta. För tillgångar med rörlig ränta används den på balansdagen aktuella räntan.

För finansiella anläggningstillgångar som inte värderas till upplupet anskaffningsvärde beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nuvärdet av företags-

ledningens bästa uppskattning av de framtida kassaflödena tillgången förväntas ge.

Likvida medel

Likvida medel inkluderar kassamedel och disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut samt andra kortfristiga likvida placeringar som lätt kan omvandlas till kontanter och är föremål för en obetydlig risk för värdefluktuationer. För att klassificeras som likvida medel får löptiden inte överskrida tre månader från tidpunkten för förvärvet.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har en befintlig förpliktelse (legal eller informell) som en följd av en inträffad händelse, det är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

En avsättning omprövas varje balansdag och justeras så att den återspeglar den bästa uppskattningen av det belopp som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen, med hänsyn tagen till risker och osäkerheter förknippade med förpliktelsen. När en avsättning beräknas genom att uppskatta de utbetalningar som förväntas krävas för att reglera förpliktelsen, motsvarar det redovisade värdet nuvärdet av dessa utbetalningar.

Där en del av eller hela det belopp som krävs för att reglera en avsättning förväntas bli ersatt av en tredje part, ska gottgörelsen särredovisas som en tillgång i koncernbalansräkningen när det är så gott som säkert att den kommer att erhållas om företaget reglerar förpliktelsen och beloppet kan beräknas tillförlitligt.

Förlustkontrakt

En avsättning för förlustkontrakt redovisas då de oundvikliga utgifterna för att uppfylla kontraktet överstiger de förväntade ekonomiska fördelarna.

Eventualförpliktelser

En eventualförpliktelse är en möjlig förpliktelse till följd av inträffade händelser och vars förekomst endast kommer att bekräftas av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagens kontroll, inträffar eller uteblir, eller en befintlig förpliktelse till följd av inträffade händelser, men som inte redovisas som skuld eller avsättning eftersom det inte är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen eller förpliktelsens storlek inte kan beräknas med tillräcklig tillförlitlighet. Eventualförpliktelser redovisas inom linjen i balansräkningen.

Eventualtillgångar

En eventualtillgång är en möjlig tillgång till följd av inträffade händelser och vars förekomst endast kommer att bekräftas av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagens kontroll, inträffar eller uteblir. En eventualtillgång redovisas inte som en tillgång i balansräkningen.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen visar koncernens förändringar av företagens likvida medel under räkenskapsåret. Kassaflödesanalysen har upprättats enligt den indirekta metoden. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- och utbetalningar.

NOT 2 forts.

Redovisningsprinciper för moderbolaget

Skillnaderna mellan moderbolagets och koncernens redovisningsprinciper beskrivs nedan:

Dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde. Utdelning från dotterföretag redovisas som intäkt när rätten att få utdelning bedöms som säker och kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Andelar i intresseföretag och joint ventures

Andelar i intresseföretag och joint ventures redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. Utdelning från andelar i intresseföretag och joint ventures redovisas som intäkt i resultaträkningen.

Leasing

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

NOT 3 VIKTIGA UPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med K3 kräver att styrelsen och företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Uppskattningarna och antagandena är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden synes vara rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkar denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder. Utvecklingen, val av och upplysningarna avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar, samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar granskas av Almis revisionsutskott.

De områden där det förekommer störst inslag av antaganden om framtiden och bedömningar som innefattar uppskattningar är värdering av aktier och andelar inom riskkapitalverksamheten samt av lånefordringarna.

Andelar i intresseföretag och andelar i andra långfristiga värdepappersinnehav

Värdering och nedskrivningsprövning av aktier och andelar inom riskkapitalverksamheten sker löpande. Innehaven värderas till det lägsta av verkligt värde och anskaffningsvärdet. För noterade innehav används noterade marknadspriser som verkligt värde. Vid bedömning av verkligt värde för onoterade långfristiga värdepappersinnehav utgår Almi från senast genomförda nyemission som ej enbart riktats till existerande aktieägare eller större transaktion av betydelse som tidsmässigt ligger nära värderingstillfället. Om sådan emission eller transaktion ej genomförts inom rimlig tid baseras värderingen i stället på en bedömning av bolagets värdemässiga utveckling utifrån fastställda principer.

Lånefordringar

I samband med uppföljning av kreditengagemang görs kritiska bedömningar och uppskattningar av återbetalningsförmåga. Att bedöma kreditrisken i utestående lånefordran innebär att fastställa motpartens sannolika återbetalningsförmåga baserat på kritisk granskning av företagskundernas affärsidé, lönsamhet, prognostiserade kassaflöden och finansiella ställning.

Kreditrisken omprövas löpande under räkenskapsåret vid indikationer eller händelser som bedöms påverka risken. Vid förhöjd konkursrisk utvärderas behovet av reservering av befarade kreditförluster.

Fordringar som värderas till upplupet anskaffningsvärde prövas ifall förlusthändelse har inträffat. Med förlusthändelse avses händelse som inträffat efter det att fordran lämnades och som har en negativ inverkan på framtida förväntade kassaflöden. Exempel på förlusthändelser är försenade eller uteblivna betalningar, beviljade eftergifter till följd av låntagarens ekonomiska svårigheter eller om konkurs eller annan företagsrekonstruktion är konstaterad.

Vid bedömning att en avsättning bör göras, använder koncernen modeller som baseras på sannolikheten för fallissemang och uppskattning av tidigare års inträffade förluster, för att uppskatta reserveringsgraden. Avsättningens nivå är med andra ord i normalfallet beräknad med en schablonmetod. Individuell bedömning av nivån görs i de fall där schablonmetoden ej anses ge en rättvisande förlustrisk. Fallissemangs- och förlustnivåer omprövas regelbundet för att säkerställa att det är rättvisande vid var tidpunkt.

De totala avsättningarna för osäkra fordringar i koncernen uppgick den 31 december 2016 till 1,08 (1,07) miljarder kronor eller 16,55 (18,95) procent av totala lånefordringar.

NOT 4 ANSLAG

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Anslag från staten	285 783	248 777	285 783	248 777
Driftsanslag från landsting och kommuner	166 837	164 538	–	–
Övriga anslag från kommuner och landsting	8 955	8 398	–	–
Projektanslag ¹	63 102	44 913	–	–
Anslag för innovationsverksamhet	14 827	10 400	14 827	10 400
Anslag från övriga intressenter ²	35 513	33 100	1 245	11 759
Summa	575 017	510 126	301 855	270 936

1) Omklassificering har gjorts avseende projektanslag (projektintäkt). Föregående år klassificerades projektanslag som övrig rörelseintäkt och benämndes projektintäkt. Från och med 2016 klassificeras posten som anslag med 63 (45) miljoner kronor. Omklassificering har gjorts hänförligt till postens karaktär.

2) Omklassificering har gjorts avseende anslag för innovationsverksamhet (ersättning riskavtäckning från Näringsdepartementet enligt benämningen i års- och hållbarhetsredovisningen 2015). Detta klassificeras från och med räkenskapsåret 2016 som anslag istället för som kreditförluster med 14,8 miljoner kronor. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelseperiodens belopp med 10,4 miljoner kronor. Omklassificering har gjorts hänförligt till postens karaktär.

NOT 5 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Riskavtäckning i låneverksamheten ¹	12 816	4 774	12 816	4 774
Projektintäkter, fakturerade	8 741	6 835	–	–
Konsultintäkter	4 462	6 516	–	–
Aviavgifter från kunder inom låneverksamheten	9 134	8 066	9 134	8 066
Övriga rörelseintäkter	7 658	14 704	7 067	8 788
Summa	42 811	40 895	29 017	21 628

Riskavtäckning i låneverksamheten avser ersättning från Europeiska Investeringsfonden (EIF) samt förlusttäckning för lån i stödområde B.

Övriga rörelseintäkter består bland annat av vidarefaktureringskostnader där koncernen samarbetar med externa parter kring konferenser, hyresintäkter och vinst vid avyttring inventarier.

1) Omklassificering har gjorts avseende ersättning riskavtäckning från Europeiska Investeringsfonden. Detta klassificeras från och med räkenskapsåret 2016 som övriga rörelseintäkter, istället för som kreditförluster med 12,8 miljoner kronor. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelseperiodens belopp med 4,8 miljoner kronor.

NOT 6 ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Inköp konsulter i projekt	19 380	14 232	–	–
Övriga konsultkostnader	49 455	87 037	21 901	22 040
Verksamhetskostnader				
Inkubation	–	2 670	–	2 670
Övriga externa kostnader	183 390	141 129	59 252	60 958
Summa	252 225	245 068	81 153	85 668

Övriga externa kostnader består bl a av lokal-, telefon- och resekostnader, marknadsföringskostnader och revisionsarvode samt i moderbolaget koncerngemensamma kostnader som drift av IT system, gemensam informationsverksamhet samt utveckling av verktyg och metoder inom affärsutveckling.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ersättning till revisorer				
Deloitte				
Revisionsuppdrag	1 437	1 165	99	79
Revisionsverks. utöver revisionsuppdrag	351	115	75	8
Skatterådgivning	258	53	118	53
Övriga tjänster	–	–	–	–
Summa	2 046	1 333	292	140

Med revisionsuppdrag avses revisorns ersättning för den lagstadgade revisionen. Arbetet innefattar granskningen av årsredovisningen och koncernredovisningen och bokföringen, styrelsens och verkställande direktörens förvaltning samt arvode för revisionsrådgivning som lämnats i samband med revisionsuppdraget.

Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget avser revision av enskilda projekt där revisionsintyg krävs, samt revision vid förändringar i koncernstrukturen. Övriga tjänster avser utredning av bokföringsfrågor och konsultation vid rutinförändringar.

NOT 7 ANTAL ANSTÄLLDA, LÖNER, ANDRA ERSÄTTNINGAR OCH SOCIALA KOSTNADER

Löner och andra ersättningar har uppgått till följande belopp:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Löner – styrelse och vd	33 615	31 123	2 782	2 713
Löner – övriga anställda	238 310	228 655	35 908	34 332
Summa	271 925	259 778	38 690	37 045
Pensioner – styrelse och vd	3 894	7 420	647	624
Pensioner – övriga anställda	40 045	37 673	5 551	5 636
Övriga sociala avgifter	95 804	92 547	13 671	13 471
Summa	139 743	137 640	19 869	19 731

NOT 7 forts.

Ersättning till ledande befattningshavare, 2016	Tillsatt	Arvode/lön	Övriga förmåner	Pensionskostnader	Summa	Uppsägningstid	Avgångsersättning
Koncernens ledningsgrupp							
Göran Lundwall, vd/Koncernchef	1997	2 017	73	647	2 737	6 mån	12 mån
Anna Hallberg, vice vd	2008	1 546	63	371	1 980	6 mån	12 mån
Marie Ahlgren, Affärsområdeschef Rådgivning	2007	981	0	290	1 271	3 mån	–
Mikael Karlsson, Affärsområdeschef Riskkapital	2015	1 580	83	380	2 043	6 mån	6 mån
Carina Nordström, Affärsområdeschef Lån	2008	1 070	0	327	1 397	6 mån	–
Lars Mårdbrandt, Kommunikationsdirektör	2002	996	0	289	1 285	6 mån	–
Ingrid Kalderén, HR-direktör t o m 2016-02-28	2007	216	0	27	243	6 mån	–
Eva Ottne, HR-direktör f o m 2016-08-01	2016	383	0	0	383	6 mån	–
Ann-Charlotte Löfgren, Finansdirektör	2014	1 277	0	376	1 653	6 mån	–
Summa ledande befattningshavare		10 066	219	2 707	12 992		

Ersättning till ledande befattningshavare, 2015	Tillsatt	Arvode/lön	Övriga förmåner	Pensionskostnader	Summa	Uppsägningstid	Avgångsersättning
Koncernens ledningsgrupp							
Göran Lundwall, vd/Koncernchef	1997	1 956	70	624	2 650	6 mån	12 mån
Anna Hallberg, vice vd	2008	1 480	68	402	1 951	6 mån	12 mån
Marie Ahlgren, Affärsområdeschef Rådgivning	2007	973	0	266	1 239	3 mån	–
Jan Bengtsson, Affärsområdeschef Riskkapital t o m 2015-02-28	2008	253	11	69	333	6 mån	3 mån
Mikael Karlsson, Affärsområdeschef Riskkapital f o m 2015-03-01	2015	1 282	65	335	1 682	6 mån	6 mån
Carina Nordström, Affärsområdeschef Lån	2008	1 015	0	321	1 336	6 mån	–
Lars Mårdbrandt, Kommunikationsdirektör	2002	936	0	265	1 201	6 mån	–
Ingrid Kalderén, HR-direktör	2007	954	0	307	1 261	6 mån	–
Ann-Charlotte Löfgren, Finansdirektör	2014	1 236	0	359	1 595	6 mån	–
Summa ledande befattningshavare		10 085	215	2 948	13 247		

Koncernens styrelse	Tillsatt	Arvode	Övriga förmåner	Pensionskostnader	Summa
Birgitta Ågren Böhlin, styrelsens ordförande	2013	206	–	–	206
Anders Bystrom	2013	93	–	–	93
Nicolas Hassbjer	2013	93	–	–	93
Åke Hedén	2013	124	–	–	124
Agneta Mårdsjö	2013	93	–	–	93
Anna Söderblom	2014	113	–	–	113
Katarina Green, Näringsdepartementet	2015	–	–	–	–
Maria Inés Ribeiro de San Juan, arbetstagarrepresentant	2015	–	–	–	–
Christina Söderström Wahlman, arbetstagarrepresentant	2015	–	–	–	–
Summa styrelse		722			722

Vd i moderbolaget har en avgiftsbestämd pensionslösning där premien uppgår till 30 procent av lön. Erforderliga försäkringar tecknas utom ramen för denna avgift. Tantiem har ej utgått.

Med ledande befattningshavare avses verkställande direktören, cheferna för företagets tre affärsområden samt övriga personer som är direkt underställda den verkställande direktören och ingår i företagets ledningsgrupp.

I dotterbolagen arvoderas styrelsens ledamöter sedan 2016 enligt följande. I Almi Stockholm Sörmland arvoderas ordföranden med 88,0 Tkr, vice ordföranden och ordföranden i finansieringsutskottet med 72,6 Tkr samt styrelsens ledamöter med 44,0 Tkr. I Almi Väst erhåller ordföranden 82,5 Tkr, vice ordföranden 72,6 Tkr och ledamot 44,0 Tkr. I Almi Skåne erhåller ordföranden 77,0 Tkr, vice ordföranden 44,0 Tkr och ledamot 33,0 Tkr. I de bolag som samordnat verksamheten över länsgränserna under senare år, nämligen Almi Nord, Almi Mitt, Almi Mälardalen och Almi GävleDala, har ordförande 77,0 Tkr, vice ordförande 38,5 Tkr och övriga ledamöter 22,0 Tkr. I övriga dotterbolag arvoderas ordförande med 55,0 Tkr, vice ordförande med 35,2 Tkr och ledamot med 19,8 Tkr.

Utöver det fasta arvodet tillkommer till ledamöterna i alla dotterbolag ett arvode om 1,1–3,3 Tkr per sammanträde beroende på mötets längd. Arbetstagarrepresentanter och styrelseledamöter som representerar Näringsdepartementet uppbär ingen ersättning.

NOT 7 forts.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Medelantalet anställda				
Kvinnor	254	243	50	49
Män	223	227	24	27
Summa	477	470	74	76
Könsfördelning ledande befattningshavare				
Styrelseledamöter				
Kvinnor	82	85	6	6
Män	96	110	3	3
Företagsledning¹				
Kvinnor	5	5	5	5
Män	3	3	3	3

1) Under räkenskapsåret 2016 har Almikoncernen gjort bedömningen att alla dotterbolag endast har en ledande befattningshavare vilket är vd i bolaget. Det innebär att företagsledningen i koncernen är samma som i moderbolaget. Justering har gjorts av jämförelseårets antal ledande befattningshavare i koncernen.

NOT 8 LEASINGAVTAL

Operationella leasingavtal – leasetagare

Koncernen är leasetagare genom operationella leasingavtal främst avseende hyrda lokaler. Kontorsmaskiner och fordon ingår i redovisade poster men uppgår till mindre belopp. Summan av årets kostnadsförda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 34,8 Mkr (34,6) och i moderföretaget till 4,0 Mkr (3,5). Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal förfaller enligt följande:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Förfallotidpunkt:				
Inom 1 år	32 610	29 554	3 820	3 521
Mellan 2 och 5 år	43 609	51 947	8 602	9 770
Over 5 år	378	126	–	126

Under 2016 har 8 stycken av koncernens bolag tecknat nya avtal avseende lokalhyra.

Koncernen är endast i begränsad utsträckning leasetagare genom finansiella leasingavtal.

NOT 9 BALANSERADE UTGIFTER FÖR UTVECKLINGSARBETEN OCH LIKANDE ARBETEN

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
System och programvaror				
Ingående anskaffningsvärden	58 869	54 975	58 869	54 975
Inköp	299	3 894	299	3 894
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	59 168	58 869	59 168	58 869
Ingående avskrivningar	-28 322	-17 841	-28 322	-17 841
Årets avskrivningar	-11 283	-10 481	-11 283	-10 481
Utgående ackumulerade avskrivningar	-39 605	-28 322	-39 605	-28 322
Bokfört värde	19 563	30 547	19 563	30 547

	Koncernen	
	2016	2015
Patent		
Ingående anskaffningsvärden	1 645	1 645
Försäljningar och utrangeringar	-1 645	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	0	1 645
Ingående avskrivningar	-392	-392
Försäljningar och utrangeringar	392	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	0	-392
Ingående nedskrivningar	-1 253	-1 087
Årets nedskrivningar	–	-166
Årets återförda nedskrivningar	1 253	–
Utgående ackumulerade nedskrivningar	0	-1 253
Bokfört värde	0	0

NOT 10 INVENTARIER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	35 027	36 103	7 286	8 083
Inköp	3 689	5 817	332	2 244
Försäljningar och utrangeringar	-2 049	-6 893	-644	-3 041
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	36 667	35 027	6 974	7 286
Ingående avskrivningar	-24 484	-26 896	-4 502	-6 500
Årets avskrivningar	-3 359	-3 237	-652	-809
Försäljningar och utrangeringar	1 083	5 649	352	2 807
Utgående ackumulerade avskrivningar	-26 760	-24 484	-4 802	-4 502
Bokfört värde	9 907	10 543	2 172	2 784

NOT 11 RESULTAT FRÅN RISKKAPITALVERKSAMHET

	Koncernen	
	2016	2015
Utdelningar	2 274	13 606
Ränteintäkter	1 456	4 606
Realisationsresultat	109 036	61 893
Nedskrivningar/återförda nedskrivningar aktier och andelar	-116 723	-90 990
Nedskrivningar konvertibler	-4 876	-714
Investeringar mot royalty	-8 750	-11 674
Royaltyintäkter	3 740	5 367
Resultatandel i intressebolag	- 36 896	- 42 378
Summa	- 50 739	- 60 284

NOT 12 KREDITFÖRLUSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Kreditförluster vid utlåning				
Återvunna avskrivna fordringar	2 302	8 870	2 302	8 870
Konstaterade förluster	-191 155	-219 599	-191 155	-219 599
Förändring av reserv för befarade förluster	-17 870	66 947	-17 870	66 947
Summa	-206 723	-143 782	-206 723	-143 782

**NOT 13 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING
MELLAN KONCERNFÖRETAG**

Moderbolaget har köpt tjänster från företag inom koncernen för sammanlagt 3,7 Mkr (4,6) och sålt tjänster för 12,2 Mkr (16,2).

Vid inköp och försäljning mellan koncernföretag tillämpas samma principer för prissättning som vid transaktioner till externa parter.

**NOT 14 RESULTAT FRÅN ÖVRIGA VÄRDEPAPPER OCH
FORDRINGAR SOM ÄR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ersättning från/till finansörer ¹	49 357	45 183	- 16 016	- 16 726
Realisationsresultat aktier i låneverksamhet ²	1 131	–	1 131	–
Nedskrivning aktier i låneverksamhet ²	-318	-36	- 318	-36
Summa	50 170	45 147	- 15 203	- 16 762

1) Omklassificering har gjorts avseende ersättning till och från externa finansörer till regionala fonder för negativt respektive positivt fondresultat. Detta klassificeras från och med räkenskapsåret 2016 som resultat från övriga värdepapper och fordringar som ej är anläggningstillgångar istället för som övriga anslag med 49,4 miljoner kronor i koncernen respektive -16 miljoner kronor i moderbolaget. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelseperiodens belopp med 45,2 miljoner kronor i koncernen respektive -17 miljoner kronor i moderbolaget. Omklassificeringar har gjorts hänförligt till posternas karaktär.

2) Omklassificering har gjorts av realisationsresultat från aktier i låneverksamhet och nedskrivning av aktier i låneverksamhet. Nämnda poster klassificeras från och med räkenskapsåret 2016 som resultat från övriga värdepapper och fordringar som ej är anläggningstillgångar, istället för som kreditförluster med 0,8 miljoner kronor. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelseperiodens belopp med -0,04 miljoner kronor.

**NOT 15 ÖVRIGA RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE
RESULTATPOSTER**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Utdelning	14 268	23 329	13 781	22 715
Realisationsvinst värdepapper inom kapitalförvaltningen	65 887	68 580	65 887	56 183
Ränteintäkter	270	801	15	39
Ränteintäkter, koncernföretag	–	–	3	2 012
Övrigt	6 018	7 008	5 755	6 805
Summa	86 443	99 718	85 441	87 754

NOT 16 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Realisationsförlust värdepapper inom kapitalförvaltningen	-10 139	-5 618	-9 968	-5 230
Räntekostnader	-59	-64	-37	-38
Räntekostnader, koncernföretag	–	–	-958	-376
Övrigt	-255	-37	-2	-26
Summa	-10 453	-5 719	-10 965	-5 670

NOT 17 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	387 797	387 797
Utgående ack. anskaffningsvärden	387 797	387 797

NOT 17 forts.

Bolag	Antal aktier	Kvot-värde	Kapital/rösträttsandel, %	Bokfört värde (Tkr)
Almi Företagspartner Blekinge AB org nr 556488-1158, säte Karlskrona	10 200	100	51	25,5
Almi Företagspartner Gotland AB org nr 556488-1166, säte Gotland	5 100	100	51	25,5
Almi Företagspartner GävleDala AB org nr 556875-0482, säte Borlänge	255	100	51	1 521,0
Almi Företagspartner Halland AB org nr 556488-1299, säte Halmstad	5 100	100	51	25,5
Almi Företagspartner Jönköping AB org nr 556488-1281, säte Jönköping	5 100	100	51	25,5
Almi Företagspartner Kalmar Län AB org nr 556488-1273, säte Oskarshamn	15 300	100	51	25,5
Almi Företagspartner Kronoberg AB org nr 556488-1265, säte Växjö	5 100	100	51	25,5
Almi Företagspartner Mitt AB org nr 556750-3312, säte Östersund	510	1 000	51	51,0
Almi Invest Mitt AB (dotterbolag till Almi Mitt) org nr 556670-2444, säte Härnösand	1 000 000	1		
Almi Företagspartner Nord AB org nr 556735-6398, säte Umeå	510	100	51	51,0
Almi Företagspartner Skåne AB org nr 556488-1208, säte Malmö	10 200	100	51	797,6
Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB org nr 556141-8392, säte Stockholm	15 300	100	51	102,4
Almi Företagspartner Uppsala AB org nr 556488-1216, säte Uppsala	5 100	100	51	510,0
Almi Företagspartner Värmland AB org nr 556488-1315, säte Karlstad	5 100	100	51	25,5
Almi Företagspartner Väst AB org nr 556488-1307, säte Göteborg	19 334	100	51	1 259,1
Almi Invest Fond SI AB (dotterbolag till Almi Väst) org nr 556201-6922, säte Göteborg	400 000	100		
Almi Företagspartner Mälardalen AB org nr 556800-3312, säte Västerås	1 275	100	51	51,0
Partnerinvest i Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Mälardalen) org nr 556428-2423, säte Örebro	10 000	10		
Almi Företagspartner Östergötland AB org nr 556488-1331, säte Linköping	10 200	100	51	25,5
Almi East Sweden AB (dotterbolag till Almi Östergötland) org nr 559053-9499, säte Linköping	50 000	100		
IFS Rådgivning AB org nr 556720-1065, säte Stockholm	51 000	1	51	51,0
Almi Invest AB org nr 556667-8412, säte Stockholm	1 000 000	0,10	100	383 199,0
Almi Invest Norra Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556764-9412, säte Östersund	100 000	1		
Almi Invest Småland och Öarna AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556764-9396, säte Östersund	100 000	1		
Almi Invest Stockholm AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556764-9354, säte Östersund	100 000	1		
Almi Invest Västsverige AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556764-9370, säte Göteborg	100 000	1		

Bolag	Antal aktier	Kvot-värde	Kapital/rösträttsandel, %	Bokfört värde (Tkr)
Almi Invest Östra Mellansverige AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556764-9388, säte Östersund	100 000	1		
Almi Stockholm Investeringsfond AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556203-2531, säte Stockholm	1 000	100		
Almi Invest Syd AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556624-2979, säte Lund	1 000	100		
TeknoSeed I AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556548-5686, säte Lund	25 000	4		
Almi Invest Greentech AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 559069-9269, säte Stockholm	100 000	100		
Forskarpatent i Syd AB (dotterbolag till Almi Invest) org nr 556528-8940, säte Lund	2 000	100		
Innovationspatent Sverige AB (dotterbolag till Forskarpatent i Syd AB) org nr 556896-0081, säte Lund	1 000	100		
Summa				387 797

NOT 18 LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR HOS KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	311 272	213 211
Nedskrivningar/återförda nedskrivningar	-28 197	-22 839
Utbetalningar	80 600	120 900
Utgående anskaffningsvärden	363 675	311 272

Avser medel som tillförts Almi Invest AB, dess dotterbolag och Almi Invest Mitt AB.

Medlen ska i huvudsak användas för att investera i riskkapital. Nedskrivning avser reglering av fordringarna motsvarande kostnader för driften av riskkapitalverksamheten. Merparten av återförda nedskrivningar är hänförliga till de fall där bolagen har gjort positivt realisationsresultat.

Utbetalningar avser ny finansiering i koncernens riskkapitalbolag i samband med uppstart av ny fondperiod.

NOT 19 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	Koncernen	
	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	361 650	315 477
Förvärv av intresseföretag	19 901	44 567
Avyttring av intresseföretag	-56 784	-25 062
Omklassificeringar	-50 516	26 668
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	274 251	361 650

NOT 19 forts.

	Koncernen	
	2016	2015
Ingående nedskrivningar	-174 174	-124 972
Försäljning av intresseföretag	47 077	18 570
Omklassificeringar	37 404	-9 719
Återförda nedskrivningar	9 758	10 624
Årets nedskrivningar	-35 332	-26 298
Resultatandelar i intresseföretag	-36 896	-42 378
Omklassificeringar	10	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-152 152	-174 174
Bokfört värde	122 009	187 476

Koncernen har under räkenskapsåret erhållit utdelningar från intresseföretag uppgående till 545 (0) Tkr. Dessa har redovisats som intäkt i resultaträkningen, not 11 Resultat från riskkapitalverksamhet.

Koncernen har under året förvärvat aktier i 26 (45) intressebolag och avyttrat aktier i 13 (10) intressebolag.

2016								
Företagets namn	Organisationsnummer	Säte	Kapitalandel, %	Rösträttsandel, %	Antal andelar	Resultatandel	Bokfört värde 2016	
AB Realisator Robotics	556785-2263	Trosa	23,8	23,8	350	-101	406	
ALUWAVE AB	556547-5695	Mölnadal	22,8	22,8	179 580	-395	7 357	
Anolytech AB	556780-3019	Ystad	20,1	20,1	1 699	-470	3 857	
AQWARY AB	556860-7591	Linköping	26,6	26,6	334 100	-857	-	
Calejo Future Intelligence AB	556934-3212	Sundsvall	25,0	25,0	333	87	554	
CamCoil Systems Sweden AB	556805-8795	Karlstad	20,5	20,5	400	21	1 025	
Capee Group AB	556669-0292	Göteborg	26,9	26,9	122 952	-54	-	
CareLigo AB	556890-8585	Österåker	23,6	23,6	6 742	-807	2 461	
Dapresy AB	556637-9904	Norrköping	24,5	21,4	17 713	96	5 861	
Datachassi DC AB	556740-6250	Jönköping	33,2	33,2	8 872	-853	1 932	
Edeva AB	556781-8769	Linköping	23,9	23,9	561 811	-288	2 443	
Enrad AB	556747-1395	Borås	30,3	30,3	3 619	-490	-	
Episentec AB	556809-1242	Sollentuna	23,2	23,2	281	-39	-	
Evothings AB	556935-8848	Stockholm	23,6	23,6	29 650	-645	1 474	
Fluicell AB	556889-3282	Göteborg	26,8	26,8	70 721	-1 554	3 705	
GibbleWorld AB	556722-4182	Göteborg	27,4	27,4	40 200	-	-	
GRADIENSTECH AB	556788-9505	Uppsala	25,8	25,8	87 009	-620	2 848	
Idea Nation AB	556921-2805	Gotland	20,8	20,8	358	-170	1 324	
Infrafone Aktiebolag	556641-2887	Stockholm	38,5	38,5	10 576	2 119	1 923	
Inportmanagement AB	556972-3223	Karlstad	36,7	36,7	4 400	663	1 650	
Intellego Technologies AB	556864-1624	Göteborg	23,2	23,2	46 502	-549	1 302	
ISEC Industrial Security AB	556647-6528	Helsingborg	27,2	27,2	61 598	-1 313	4 147	
JustCommonSense Europe AB	556757-7597	Karlskrona	22,0	15,4	433	-157	2 132	
Kompetens och Kapital i Värmland AB	556489-1355	Karlstad	20,0	20,0	250	-	250	
KYAB Sweden AB	556707-4975	Luleå	22,2	22,2	306 000	-	-	
Linkura AB	556918-0218	Linköping	28,1	28,1	36 049	-120	2 688	
LipUm AB	556813-5999	Umeå	21,7	21,8	250	-5	2 492	
LunaLEC AB	556894-6486	Umeå	23,0	23,0	50 000	263	735	
LUXBRIGHT AB	556910-9837	Göteborg	22,0	22,0	184	-481	1 505	
MagComp AB	556661-0407	Eslöv	45,1	45,1	11 356	-	2 255	
Malvacom AB	556783-1069	Ronneby	20,5	20,5	34 705	52	410	
Marstrom Composite AB	556324-3384	Västervik	40,4	40,4	13 377	-3 136	2 413	
MedFilm AB	556894-7518	Vänernborg	23,3	23,3	643	-82	1 954	
Metrum Sweden Aktiebolag	556660-6868	Göteborg	29,7	29,7	897 027	363	6 805	
Minalyze AB	556815-0501	Göteborg	30,4	30,4	61 214	-2 213	5 959	
Mondary AB	556884-9268	Stockholm	21,4	21,4	2 126	-582	804	
MYoroface AB	556902-6791	Hudiksvall	22,9	22,9	36 138	-73	2 559	
NOAQ Flood Protection AB	556942-5621	Hudiksvall	22,3	22,3	15 000	-268	865	

NOT 19 forts.

2016								
Företagets namn	Organisationsnummer	Säte	Kapital- andel, %	Rösträts- andel, %	Antal andelar	Resultat- andel	Bokfört värde 2016	
Partnerinvest Övre Norrland AB	556771-4331	Luleå	50,0	50,0	50 000	-8 190	19 012	
Percepio AB	556771-9686	Västerås	24,2	24,2	151 800	-2 995	-	
POCADA AB	556777-8492	Västerås	21,9	21,9	7 321	-328	1 414	
PP7 Affärssystem AB	556392-2060	Nora	25,6	25,6	179 000	1 344	869	
Proyk AB	559018-9071	Jönköping	20,0	20,0	2 900	-38	2 862	
Quantovir AB	556607-7342	Uppsala	49,6	49,6	1 170	-118	-	
Refind Technologies AB	556957-2851	Göteborg	37,3	37,3	298	-288	264	
Satmission AB	556666-8793	Kalix	27,3	27,3	958	1 104	841	
SCHEMAGI AB	556801-0309	Linköping	31,0	31,0	874	-396	2 442	
SenseNode AB	556919-7352	Lund	21,2	21,2	3 690	-256	1 362	
Sensic AB	556737-4417	Stockholm	22,2	25,7	45 180	-247	-	
Softstructure Solutions AB	556940-9229	Göteborg	21,7	21,7	200	108	-	
SolarWave AB	556783-7942	Gävle	21,2	21,2	110 887	-702	573	
SpaceTime Communication AB	556816-5566	Umeå	27,4	27,4	374	-264	1 294	
Stockholm Innovation & Growth Capital AB	556678-4665	Stockholm	27,7	27,7	702 713	-900	3 855	
Sweden ICT Solutions AB	556966-8329	Gävle	20,0	20,0	250	-114	-	
Syndigate AB	556951-5686	Umeå	22,4	22,4	20 230	-406	1 797	
Techinova AB	556800-6851	Karlskrona	24,9	24,9	532	156	2 149	
Tendera AB	556614-1189	Göteborg	23,1	23,1	78 433	-920	-	
TrackOptic Sweden AB	556890-1846	Oskarshamn	20,0	20,0	29 160	-	971	
Univrses AB	559003-7874	Strängnäs	20,5	20,5	23 751	-550	4 049	
Vargspåret 1 AB	556956-8644	Ludvika	27,8	27,8	250 000	548	250	
Bolag som ej längre är intressebolag								
agricam Aktiebolag	556799-1905	Linköping				-325		
Aptahem AB	556970-5782	Malmö				-118		
Bambuser AB	556731-3126	Stockholm				-612		
BioResonator Good Eye AB	556895-1817	Umeå				-229		
Branäs Hotellfastighet AB	556885-7725	Karlstad				160		
Capillary Concrete AB	556898-1855	Mölnådal				-176		
Ecofiltration Nordic AB (publ)	556706-9835	Stockholm				-777		
ELTS Holding AB	556787-3079	Gävle				168		
Energy Converting Wind Sweden AB	556783-4352	Olofstrom				251		
ExScale Biospecimen Solutions AB	556892-6090	Uppsala				-525		
Finepart Sweden AB	556888-1063	Bollebygd				-327		
HAWC International Aktiebolag	556752-7410	Bollnäs				74		
Intuitive Aerial AB (publ)	556819-1984	Linköping				-3 046		
Kungsbergets Hotellfastighet AB	556847-7920	Sandviken				420		
Lunova AB	556599-9819	Luleå				-288		
Pastair AB	556868-4293	Lund				-14		
Plejd AB	556790-9477	Göteborg				-242		
Psilox AB	556933-1928	Uppsala				-131		
QSO Interferometer Systems AB	556925-6364	Halmstad				-815		
Quickomat AB	556572-6360	Linköping				345		
redhot diagnostics AB	556861-7731	Umeå				-95		
Ruta Ett Entertainment AB	556661-9366	Falun				-2 539		
SmartPlanes i Sverige AB	556675-3462	Skellefteå				581		
Solutions for tomorrow AB	556857-1904	Tingsryd				-581		
Sportswik AB	556905-5006	Umeå				-10		
XMReality AB	556722-7284	Linköping				-1 215		
Zoomability AB	556850-2206	Västerås				-717		
Zoorum AB	556835-4038	Umeå				-1		
Summa						-36 896	122 099	

NOT 19 forts.

2015 Företagets namn	Organisationsnummer	Säte	Kapital- andel, %	Rösträtts- andel, %	Antal andelar	Resultat- andel	Bokfört värde 2015
agricam Aktiebolag	556799-1905	Linköping	21,3	21,3	515	-111	1 770
ALUWAVE AB	556547-5695	Möln dal	25,0	25,0	171 247	-489	7 252
Anolytech AB	556780-3019	Ystad	20,1	20,1	1 699	-2 094	4 327
Aptahem AB	556970-5782	Malmö	20,8	20,8	970 200	-1 416	-1 196
AQWARY AB	556860-7591	Linköping	24,5	24,5	299 100	-1 268	2 687
Bambuser AB	556731-3126	Stockholm	22,5	22,5	19 579 189	-720	2 879
Branäs Hotellfastighet AB	556885-7725	Karlstad	26,7	26,7	800	160	85
Calejo Future Intelligence AB	556934-3212	Sundsvall	25,0	25,0	333	-78	749
CamCoil Systems Sweden AB	556805-8795	Karlstad	20,5	20,5	400	86	1 200
Capee Group AB	556669-0292	Göteborg	26,9	26,9	122 952	-312	–
Capillary Concrete AB	556898-1855	Möln dal	39,7	39,7	760	-353	3 351
CareLigo AB	556890-8585	Österåker	23,2	23,2	6 422	-883	2 948
Dapresy AB	556637-9904	Norrköping	24,5	24,5	17 713	430	5 934
Datachassi DC AB	556740-6250	Jönköping	35,4	35,4	7 215	-568	2 476
Ecofiltration Nordic AB (publ)	556706-9835	Stockholm	20,8	20,8	5 868 375	-2 762	759
Edeva AB	556781-8769	Linköping	23,9	23,9	561 811	-1 770	2 730
ELTS Holding AB	556787-3079	Gävle	49,0	49,0	2 450	-72	1 928
Energy Converting Wind Sweden AB	556783-4352	Olofström	25,5	25,5	2 841 527	-2 179	–
Enrad AB	556747-1395	Borås	33,8	33,8	3 619	-469	4 614
Episentec AB	556809-1242	Sollentuna	27,7	27,7	281	-234	1 011
Evothings AB	556935-8848	Stockholm	24,4	24,4	24 650	-446	3 295
ExScale Biospecimen Solutions AB	556892-6090	Uppsala	24,5	24,5	19 839	-268	2 953
Finepart Sweden AB	556888-1063	Bollebygd	23,3	23,3	818	–	4 388
Fluicell AB	556889-3282	Göteborg	25,5	25,5	43 392	-451	2 937
GibbleWorld AB	556722-4182	Göteborg	27,4	27,4	40 200	–	–
GRADIEN TECH AB	556788-9505	Uppsala	34,5	34,5	84 194	-1 737	2 967
HAWC International Aktiebolag	556752-7410	Kramfors	21,9	21,9	449	-28	–
Infrafone Aktiebolag	556641-2887	Stockholm	38,5	38,5	10 576	-724	2 745
Inportmanagement AB	556972-3223	Karlstad	36,7	36,7	4 400	-292	1 358
Intellego Technologies AB	556864-1624	Göteborg	23,1	23,1	35 912	-510	1 920
Intuitive Aerial AB (publ)	556819-1984	Linköping	20,1	20,1	895 825	-1 349	1 304
ISEC Industrial Security AB	556647-6528	Höganäs	23,4	23,4	44 444	-1 484	4 516
JustCommonSense Europe AB	556757-7597	Karlskrona	22,0	22,0	433	-238	2 759
Kompetens och Kapital i Värmland AB	556489-1355	Karlstad	21,0	21,0	250	–	250
Kungsbergets Hotellfastighet AB	556847-7920	Sandviken	46,7	46,7	1 400	–	989
KYAB Sweden AB	556707-4975	Luleå	22,2	22,2	306 000	-293	610
Linkura AB	556918-0218	Linköping	28,1	28,1	36 049	-374	2 809
LunaLEC AB	556894-6486	Umeå	23,0	23,0	50 000	-137	1 150
Lunova AB	556599-9819	Luleå	33,3	33,3	33 333	-150	74
LUXBRIGHT AB	556910-9837	Göteborg	22,0	22,0	184	-37	1 986
Malvacom AB	556783-1069	Ronneby	20,5	20,5	34 705	85	590
Marstrom Composite AB	556324-3384	Västervik	35,4	35,4	7 238	-142	4 048
Metrum Sweden Aktiebolag	556660-6868	Göteborg	22,6	22,6	897 027	-678	6 455
Minalyze AB	556815-0501	Göteborg	35,8	35,8	49 366	-1 122	5 672
Mondary AB (fd Qluster AB)	556884-9268	Stockholm	24,4	24,4	2 458	-640	1 333
NOAQ Flood Protection AB	556942-5621	Hudiksvall	22,3	22,3	15 000	-36	1 314
Partnerinvest Övre Norrland AB	556771-4331	Piteå	50,0	50,0	50 000	4 367	27 202
Pastair AB	556868-4293	Lund	26,3	26,3	13 168	-34	0
Percepio AB	556771-9686	Västerås	31,8	31,8	151 800	-266	979
Plejd AB	556790-9477	Göteborg	22,7	22,7	99 808	-60	4 005
POCADA AB	556777-8492	Västerås	20,8	20,8	5 951	-253	1 442
PP7 Affärssystem AB	556392-2060	Nora	25,6	25,6	179 000	-901	-468
Proyk AB	559018-9071	Jönköping	20,0	20,0	2 500	0	2 500
Psilox AB	556933-1928	Uppsala	22,2	22,2	3 690	-89	1 911
QSO Interferometer Systems AB	556925-6364	Halmstad	24,7	24,7	500	-376	2 124

NOT 19 forts.

2015 Företagets namn	Organisationsnummer	Säte	Kapital- andel, %	Rösträtts- andel, %	Antal andelar	Resultat- andel	Bokfört värde 2015	
Quantovir AB	556607-7342	Uppsala	49,6	49,6	1 170	-13	-13	
Quickomat AB	556572-6360	Linköping	26,2	26,2	37 173	-929	1 430	
redhot diagnostics AB	556861-7731	Umeå	22,9	22,9	167	-69	431	
RFND Technologies AB	556957-2851	Göteborg	37,3	37,3	298	-236	552	
Ruta ett DVD AB	556661-9366	Falun	27,4	27,4	2 581	-818	5 034	
Satmission AB	556666-8793	Kalix	27,3	27,3	958	294	958	
SCHEMAGI AB	556801-0309	Linköping	31,0	31,0	874	-247	2 216	
SenseNode AB	556919-7352	Lund	22,5	22,5	3 095	-176	1 118	
Sensic AB	556737-4417	Stockholm	27,5	27,5	45 180	15	841	
SmartPlanes i Sverige AB	556675-3462	Skellefteå	22,1	13,94	84 000	-1 719	-461	
Softstructure Solutions AB	556940-9229	Göteborg	29,5	29,5	296	-1 280	2 312	
SolarWave AB	556783-7942	Gävle	23,8	23,8	107 182	-711	1 395	
Solutions for tomorrow AB	556857-1904	Tingsryd	20,6	20,6	2 333	124	6 434	
SpaceTime Communication AB	556816-5566	Umeå	33,3	33,3	312	-893	1 603	
Sportswik AB	556905-5006	Umeå	21,5	21,5	139	-	2 502	
Stockholm Innovation & Growth Capital AB	556678-4665	Stockholm	27,7	27,7	702 713	-4 180	4 594	
Sweden ICT Solutions AB	556966-8329	Gävle	20,0	20,0	250	-45	1 455	
Syndigate AB	556951-5686	Umeå	20,8	20,8	17 730	-110	2 390	
Techinova AB	556800-6851	Karlskrona	24,9	24,9	532	-639	1 993	
Tendera AB	556614-1189	Göteborg	23,1	23,1	78 433	-12	-366	
Vargspåret 1 AB	556956-8644	Ludvika	27,8	27,8	250 000	-4	246	
XMReality AB	556722-7284	Linköping	27,1	27,1	69 461	-1 218	3 815	
Zoomability AB	556850-2206	Västerås	21,4	21,4	25 593	-228	3 376	
Zoorum AB	556835-4038	Umeå	20,9	20,9	173	-2	-2	
Bolag som ej längre är intressebolag								
Exibea AB						-2 854		
Jump & Joy AB						-40		
Insplorion AB						-430		
IMINT Image Intelligence AB						-416		
Kulipa AB						-180		
More Biogas Småland AB						-1 339		
Tanomed AB						-255		
Summa						-42 378	187 475	

NOT 20 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	913 589	882 002	4 054	4 054
Förvärv	151 814	164 732	–	–
Avyttringar	-87 674	-90 120	-1 391	–
Konkurser och likvidationer	-25 482	-3 879	–	–
Omklassificeringar	48 665	-39 146	–	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 000 912	913 589	2 663	4 054

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ingående nedskrivningar	-334 817	-308 960	-1 368	-1 332
Avyttringar	59 316	39 408	–	–
Omklassificeringar	-35 806	9 723	–	–
Återförda nedskrivningar	52 838	38 813	256	230
Årets nedskrivningar	-144 015	-113 802	-112	-266
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-402 484	-334 817	-1 224	-1 368
Bokfört värde	598 428	578 771	1 439	2 686

NOT 21 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	41 216	39 140	–	–
Tillkommande fordringar	31 967	32 757	10 000	–
Konverteringar	-27 420	-24 924	–	–
Amorteringar	-10 736	-1 994	–	–
Kapitaliseringar	275	–	–	–
Nedskrivning	-724	-3 763	-462	–
Omklassificeringar	2 002	–	–	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	36 580	41 216	9 538	–

I koncernen består posten framförallt av konvertibla lån. Moderbolagets fordran avser fordran på Partnerinvest Övre Norrland AB, vilket i koncernen klassificeras som fordran på intressebolag.

NOT 22 UTLÅNING

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Rörelselån				
Ingående värde lånefordringar	5 622 542	5 136 659	5 622 542	5 136 659
Utlåning	2 953 002	2 541 634	2 953 002	2 541 634
Amorteringar	-1 838 862	-1 837 248	-1 838 862	-1 837 248
Konstaterade kreditförluster	-191 155	-219 621	-191 155	-219 621
Kapitaliserad ränta	2 382	2 072	2 382	2 072
Värdereglering lån i utländsk valuta	219	-953	219	-953
Utgående värde lånefordringar	6 548 128	5 622 542	6 548 128	5 622 542
Ingående reserv för befarade låneförluster	-1 065 616	-1 132 563	-1 065 616	-1 132 563
Förändring av reservering överförda lån	35	–	35	–
Förändring av reservering för befarade förluster	-17 894	66 947	-17 894	66 947
Utgående reserv för befarade förluster	-1 083 475	-1 065 616	-1 083 475	-1 065 616
Lånefordringar netto	5 464 653	4 556 927	5 464 653	4 556 927
Summa	5 464 653	4 556 927	5 464 653	4 556 927

NOT 23 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Förutbetalda hyror	8 299	7 721	939	895
Räntefordringar värdepapper	0	64	0	0
Räntefordringar utlåning ¹	9 162	11 546	9 162	11 546
Övriga upplupna intäkter	46 619	18 495	8 838	1 548
Övriga förutbetalda kostnader	2 223	6 540	1 167	1 244
Summa	66 303	44 366	20 106	15 233

1) Omklassificering har gjorts avseende upplupna räntefordringar som från och med räkenskapsåret 2016 klassificeras som förutbetalda kostnader och upplupna intäkter, istället för som utlåning med 9,2 miljoner kronor. Retroaktiv justering har gjorts av jämförelseperiodens belopp med 11,5 miljoner kronor.

NOT 24 ÖVRIGA KORTFRISTIGA PLACERINGAR

Koncernen	2016		2015	
	Bokfört värde	Marknadsvärde	Bokfört värde	Marknadsvärde
Räntefonder	1 431 759	1 456 540	1 805 615	1 846 406
Aktiefonder	121 397	153 373	152 917	184 112
Summa	1 553 156	1 609 913	1 958 532	2 030 518
Moderbolaget				
Räntefonder	1 229 946	1 249 584	1 677 570	1 716 124
Aktiefonder	121 397	153 373	152 917	184 112
Summa	1 351 342	1 402 957	1 830 487	1 900 236

NOT 25 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA SKULDER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Långfristiga skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen:				
Medel från EU, Tillväxtverket och regionala samarbetspartners att använda som riskkapital i mindre och medelstora bolag ¹	1 131 981	899 732	–	–
Nedskrivning	-375 727	-289 175	–	–
Summa	756 254	610 557	–	–

Långfristiga skulder som förfaller inom fem år:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Tillväxtverket, medel för förlusttäckning utlåning i Stödområde B	14 414	20 637	14 414	20 637
AB Svensk Exportkredit, för finansiering av exportlån	10 129	13 437	10 129	13 437
Övriga skulder	18 770	12 504	–	–
Summa	43 313	46 578	24 543	34 074
Summa övriga långfristiga skulder	799 567	657 135	24 543	34 074

1) En mindre del av medlen används normalt för den löpande driften i riskkapitalverksamheten.

NOT 26 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Personalrelaterade poster	32 825	32 393	4 371	4 506
Övriga upplupna kostnader	18 485	16 322	5 911	4 206
Förutbetalda anslag	45 087	57 731	25 285	28 539
Övriga förutbetalda intäkter	1 214	1 565	1 214	1 565
Summa	97 611	108 011	36 781	38 816

NOT 27 JUSTERINGAR FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Kreditförluster lån	206 723	143 782	206 723	143 782
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	11 283	10 481	11 283	10 481
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	3 359	3 237	652	809
Netto nedskrivningar/återföringar av finansiella tillgångar	116 580	98 306	1 247	36
Nedskrivning av andra långfristiga fordringar	-5 529	–	462	–
Nedskrivningar av övriga långfristiga skulder	-76 367	-70 449	–	–
Anslag till dotterföretag (förlusttäckning riskkapital)	–	–	11 894	–
Värdereglering konvertibler	26 075	–	–	–
Realisationsresultat	-123 697	-36 007	-16 713	24 955
Konverteringar/omklassificeringar	-15 314	-7 425	-155	–
Resultatandel i intresseföretag	36 896	42 378	–	–
Justering hänförligt till omklassificering av föregående års belopp	–	-15 138	–	-15 138
Summa	180 009	169 165	215 393	164 925

NOT 28 EVENTUALFÖRPLIKTELSER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Tecknade garantier	52 434	37 162	52 434	37 162
Åtagande genom direkt delägarskap i aktiebolag	41 047	52 221	–	–
Åtagande genom indirekt delägarskap i aktie- eller kommanditbolag	421	1 917	–	–

Tecknade garantier

Almi beviljar garantier för kundernas bankgarantier, lån eller räkningskrediter i situationer när kundens egen säkerhet är otillräcklig eller när det handlar om tillfälliga behov av rörelsekapital. Garantitiden är högst sex år för bankgaranti och lån samt normalt en till sex månader och högst två år för garanti för räkningskredit. De angivna beloppen motsvarar Almis totala maximala åtagande. En sammanvägd prognos avseende risken för utbetalning med hänsyn tagen till rating för samtliga kunder uppgår till 4,9 procent eller högst 2,6 miljoner kronor.

Beslutade ägarkapitalinvesteringar

Det är sannolikt att de interna åtagandena kommer att leda till utbetalning under 2017 eller senare varvid koncernen kommer att erhålla motsvarande tillgång i form av aktier i portföljbolag.

NOT 29 VINSTDISPOSITION

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	839 352 144
Årets resultat	153 776 227
Summa kronor	993 128 371

Styrelsen föreslår att de ansamlade vinstmedlen överförs i ny räkning:

I ny räkning överförs	993 128 371
	993 128 371

NOT 30 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Efter räkenskapsårets utgång har Almi Invest genomfört två väsentliga försäljningar. I början av januari 2017 sålde Almi Invest hela innehavet i Limes Audio till Google. Almi Invests innehav motsvarade omkring 7 procent av kapital och röster i bolaget. I mitten av januari 2017 sålde Almi Invest sitt innehav, motsvarande 10 procent av kapital och röster, i Linköpingsbaserade 3D-bolaget Simplygon till Microsoft.

IFS Rådgivning AB som ägs till 51 procent av moderbolaget, Almi Företagspartner AB, och 49 procent av stiftelsen IFS Rådgivningscentrum, är under avveckling. Bolaget är vilande fram till dess att årsstämman under våren 2017 fattat beslut om att inleda en likvidationsprocess.

Försäkran

Styrelsens och verkställande direktörens försäkran vid undertecknande av årsredovisningen år 2016

Vi försäkrar att årsredovisningen, såvitt vi känner till, är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed, att lämnade uppgifter stämmer med de faktiska förhållandena och att inget av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som skapats av årsredovisningen.

Stockholm 14 mars 2017

Birgitta Ågren Böhlin
STYRELSENS ORDFÖRANDE

Anders Byström

Katarina Green

Nicolas Hassbjer

Åke Hedén

Agneta Mårdsjö

Maria Ines Ribeiro de San Juan
ARBETSTAGARREPRESENTANT

Anna Söderblom

Christina Söderström Wahlman
ARBETSTAGARREPRESENTANT

Göran Lundwall
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Vår revisionsberättelse har lämnats 15 mars 2017
Deloitte AB

Jonas Ståhlberg
AUKTORISERAD REVISOR

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Almi Företagspartner AB Organisationsnummer 556481-6204

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Almi Företagspartner AB för räkenskapsåret 2016-01-01–2016-12-31 med undantag för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 67–71. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 62–95 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2016 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för den andra informationen. Den andra informationen återfinns på sidorna 1–61 samt 99–101 men innefattar inte årsredovisningen, koncernredovisningen och vår revisionsberättelse avseende dessa.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den

kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisornämndens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/rn/show-document/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Almi Företagspartner AB för räkenskapsåret 2016-01-01–2016-12-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionsd i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorsd i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller

- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionsd i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisornämndens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/rn/showdocument/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 67–71 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Vår granskning har skett enligt FARs uttalande RevU 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionsd i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplýsningar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2–6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Stockholm den 15 mars 2017

Deloitte AB

Jonas Ståhlberg
Auktoriserad revisor

Revisors rapport över översiktlig granskning av hållbarhetsredovisning

Till Almi Företagspartner AB

Inledning

Vi har fått i uppdrag av företagsledningen i Almi Företagspartner AB att översiktligt granska Almi Företagspartner AB:s hållbarhetsredovisning för år 2016. Företaget har definierat hållbarhetsredovisningens omfattning på sidan 21.

STYRELSENS OCH FÖRETAGSLEDNINGENS ANSVAR FÖR HÅLLBARHETSREDOVISNINGEN

Det är styrelsen och företagsledningen som har ansvaret för att upprätta hållbarhetsredovisningen i enlighet med tillämpliga kriterier, vilka framgår på sidan 21 i hållbarhetsredovisningen, och utgörs av de delar av Sustainability Reporting Guidelines (utgivna av The Global Reporting Initiative (GRI)) som är tillämpliga för hållbarhetsredovisningen, samt av företagets egna framtagna redovisnings- och beräkningsprinciper. Detta ansvar innefattar även den interna kontroll som bedöms nödvändig för att upprätta en hållbarhetsredovisning som inte innehåller väsentliga fel, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala en slutsats om hållbarhetsredovisningen grundad på vår översiktliga granskning.

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med RevR 6 *Bestyrkande av hållbarhetsredovisning* utgiven av FAR. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för upprättandet av hållbarhetsredovisningen, att utföra analytisk granskning och att vidta andra

översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt IAASBs standarder för revision och god revisionsred i övrigt har. Revisionsföretaget tillämpar ISQC 1 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Vår granskning utgår från de av styrelsen och företagsledningen valda kriterier, som definieras ovan. Vi anser att dessa kriterier är lämpliga för upprättande av hållbarhetsredovisningen.

Vi anser att de bevis som vi skaffat under vår granskning är tillräckliga och ändamålsenliga i syfte att ge oss grund för vårt uttalande nedan.

Uttalande

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att hållbarhetsredovisningen inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med de ovan av styrelsen och företagsledningen angivna kriterierna.

Stockholm den 15 mars 2017

Deloitte AB

Jonas Ståhlberg
AUKTORISERAD REVISOR

Andreas Drugge
SPECIALISTMEDLEM I FAR

KONCERNLEDNING



Marie Ahlgren,
AFFÄRSOMRÅDESCHEF RÅDGIVNING



Maroun Aoun,
VD IFS RÅDGIVNING AB



Billy Bergåker,
VD ALMI MÅLARDALEN



Anna Hallberg,
VICE VD



Eva Högdahl,
VD ALMI MITT



Eva Ottne,
HR-DIREKTÖR



Mikael Karlsson,
VD ALMI INVEST



Carl-Henrik Koit,
VD ALMI STOCKHOLM SÖRMLAND
KALMAR



Bengt-Åke Ljudén,
VD ALMI UPPSALA



Lotta Löfgren,
EKONOMIDIREKTÖR



Göran Lundwall,
VD OCH KONCERNCHEF



Lars Mårdbrant,
KOMMUNIKATIONS-DIREKTÖR



Carina Nordström,
AFFÄRSOMRÅDESCHEF LÅN



Mats Philipsson,
VD ALMI ÖSTERGÖTLAND



Andreas Uhmeier,
CHEF INNOVATIONS-RÅDGIVNING



Sara Wallin,
VD ALMI VÄST

STYRELSE

**Birgitta Ågren Böhlin**

Ordförande sedan 2013.

Född: 1948.

Egen verksamhet.

Tidigare befattningar:

Tf generaldirektör Tillväxtverket, vd och koncernchef Samhall AB, gd Försvarets Materielverk, sjukhusdirektör Huddinge Universitetssjukhus, ekonomidirektör Sveriges Television.

Utbildning:

Civilekonom.

Andra styrelseuppdrag:

Ordförande i Apoteksgruppen, Lernia och Försäkringskassan.

**Anders Byström**

Ledamot sedan 2013.

Född: 1958.

Biträdande Regiondirektör/
Förvaltningschef Regional
Utveckling.

Tidigare befattningar:

Verksamhetschef Östersunds Kommun, Förvaltningschef Östersunds Kommun, Regiondirektör Regionförbundet Jämtland Härjedalen.

Utbildning:

Lärare, toppledarutbildad.

**Katarina Green**

Ledamot sedan 2015.

Född: 1963.

Kansliråd, Bolagsförvaltningen,
Näringsdepartementet.

Tidigare befattningar:

Kapitalförvaltning Sveriges Riksbank och TryggHansa, journalist Affärsvärlden, konsult Springtime, Erik Penser Bank, Invest Sweden.

Utbildning:

Civilekonom

Andra styrelseuppdrag:

Industrifonden, Norrlandsfonden, Saminvest.

**Nicolas Hassbjer**

Ledamot sedan 2013.

Född: 1967.

Entreprenör.

Tidigare befattningar:

Vd HMS Networks AB (publ).

Utbildning: Tekn. Dr h.c.
Informationsteknologi.

Andra styrelseuppdrag:

Ordförande i Tequity AB, Sydsvenska Handelskammaren, Sigicom AB, Slottsmöllan AB och Lidh Reklam Förvaltning AB. Ledamot i Cybercom AB och Stiftelsen Chalmers.

**Åke Hedén**

Ledamot sedan 2013.

Född: 1950.

Senior rådgivare.

Tidigare befattningar:

Auktoriserad revisor och delägare Ernst & Young, Kommunalråd Enköpings kommun, egen verksamhet.

Utbildning:

Civilekonom.

Andra styrelseuppdrag:

Ordförande i Post- och telestyrelsen. Ledamot i Grimaldi Industri AB, VenCap Industrier AB, Plockmatic International AB och Ekoväst Invest AB.

**Agneta Mårdsjö**

Ledamot sedan 2013.

Född: 1958.

Näringslivschef Västra
Götalandsregionen.

Tidigare befattningar:

Analyschef Västra Götalandsregionen, chef för tillväxtgruppen Västra Götalandsregionen, anställningar vid Bohuslänstinget och Länsstyrelsen i Göteborgs och Bohus län.

Utbildning: Samhällsvetare.**Andra styrelseuppdrag:**

Music Factory AB, Brewhouse, Högskolan i Borås.



**Maria Ines
Ribeiro de San Juan**

Arbetsagarrepresentant sedan 2015. **Född:** 1951.
IFS Rådgivare Almi Företagspartner GävleDala AB.

Tidigare befattningar:
Förskollärare Ludvika Kommun, projektkonombeslut ABB Power Systems, hemspråklärare i portugisiska Ludvika Kommun, Brasilianska Banken.

Utbildning:
Ekonom, Miljötekniker.

Andra styrelseuppdrag:
Ledamot i Studieförbundet Vuxenskola Dalarna.



Andreas Schroff

Suppleant för arbetsagarledamot sedan 2016.

Född: 1975.
Affärsrådgivare
Almi Företagspartner
Kronoberg AB.

Tidigare befattningar:
Affärsrådgivare Almi Företagspartner Kronoberg AB, logistikchef Dynapac AB/ Atlas Copco CTO AB, regionchef Komatsu Forest Sweden AB, logistikchef Getinge Disinfection AB.

Utbildning:
Civilekonom.



Kristiina Starck Enman

Suppleant för arbetsagarledamot sedan 2016.

Född: 1971.
Affärsrådgivare i
Almi Företagspartner Nord AB.

Tidigare befattningar:
Innovationsrådgivare Almi, projektledare Almi, egen företagare, marknadsassistent i Heidelberger Druckmaschinen AG.

Utbildning: AS in Marketing Management and Internationell Business.

Andra styrelseuppdrag:
Styrelseledamot i HSB Norr och Luleå Ridklubb.



Anna Söderblom

Ledamot sedan 2014.

Född: 1963.
Forskare och lärare
Handelshögskolan i Stockholm.

Tidigare befattningar:
Supportchef och marknadsdirektör Microsoft Norden, marknadsdirektör Posten Brev, investment manager Startupfactory, investment manager Industrifonden.

Utbildning:
Universitetsexamen i matematik, Ekonomisk doktor.

Andra styrelseuppdrag:
Ordförande i Avega Group AB, Advenica AB. Ledamot i Poolia AB, Excanto AB, Länsförsäkringar Liv.



**Christina
Söderström Wahlman**

Arbetsagarrepresentant sedan 2015. **Född:** 1969.

Finansieringsrådgivare
Almi Företagspartner Uppsala AB.

Tidigare befattningar:
Privatrådgivare Länsförsäkringar Bank, företagsrådgivare Nordea, placeringsrådgivare Handelsbanken.

Utbildning:
Ekonomie kandidat.

När idéer
ska utvecklas
och företag
ska växa.

ALMI

ALMI FÖRETAGSPARTNER AB

WORLD TRADE CENTER KLARABERGSVIADUKTEN 70 | HUS A | PLAN 3 | BOX 70394 | 107 24 STOCKHOLM | ALMI.SE