

[Strandbacka medical](#)

[FoFill](#)

[AutoCRM](#)

[Radar Reticence](#)

[Iconsof](#)

[GoalGuide](#)

[Tailpal](#)

Strandbacka medical

Hemsida: <https://strandbackamedical.com/>

Problem

Vården brottas världen över med effektivitetsbekymmer, långa väntetider, ökad resursanvändning och ökade kostnader. En stor del av bekymren beror på överanvändning av dyra undersökningar och åtgärder samt att vi inte i tid kan avgöra vem som behöver hjälp med vad. 24 miljoner patienter söker varje år vård på akutmottagningar på grund av buksmärta i Europa och USA, det motsvarar ca 10 % av alla patienter på akutmottagningen.

En tredjedel av dessa patienter behöver dock inte avancerad akut sjukvård men de genomgår samma tester och undersökningar – CT, Ultraljud, provtagning – precis som de patienter som är kritiskt sjuka. Besöket på akuten tar hela dagen och kostar enorma summor pengar och resurser, allt för att veta om patienten verkligen behöver akut sjukvård eller inte.

Lösning

PERIsign kan tidigt i akutflödet, redan i triagen, avgöra om patienterna behöver akut sjukvård för sin magsmärta eller kan följas upp via sin vårdcentral. Med PERIsign mäter vi ofrivilligt muskelförsvaret i bukväggen som är ett tecken på en akut kritisk händelse i magen, så som blindtarmsinflammation, brustet magsår eller liknande. Doktorn får ett objektiva resultat efter bara några minuter och kan därefter avgöra om patienten behöver genomgå akuta undersökningar och avancerad vård eller kan följas upp på sin vårdcentral. PERIsign har samma användningsområde för akut buksmärta så som EKG har för bröstsmärta.

Affärsmodell

PERIsign består av en huvudenhet med avancerad signalbehandling och sensorer. Denna säljs eller leasas ut till sjukhusen. För varje patient som undersöks används sedan specifika engångselektroder som säljs med mer än 80% marginal. Engångselektroderna står för över 90 % av omsättningen. I framtiden ser vi också ytterligare intäktströmmar så som insamlad data, telemedicin och övriga applikationer tillsammans med AI etc.

Marknad

Marknaden för PERIsign är mycket stor, bara för akutmottagningarna i USA och Europa finns det potential för försäljning av engångsmaterial till akutmottagningarna på ca 2 miljarder euro per år. Därutöver finns det ett mycket stort behov vid vårdcentraler, kirurgiska vårdavdelningar etc.

Vi räknar med att penetrera 1.5% av den europeiska marknaden efter 3 år av försäljning, det motsvarar 30 sjukhus och en återkommande försäljning på ca 6 miljoner euro per år.

Tillväxtpotentialerna är därefter mycket stora. Marknadsintroduktion planeras först i Sverige och Norge för att fortsätta till Tyskland och UK. Därefter övriga Europa och USA.

FoFill

Hemsida: <https://www.fofill.se/>

Problem

Dagens hälsomedvetna konsumenter har svårt att hitta bekväma måltidslösningar som balanserar hälsa, smak och bekvämlighet. Utbudet av färdigmat är ofta fyllt med onödigt tillsatt socker, höga kalorier och lågt proteininnehåll, vilket inte möter de krav som dagens aktiva livsstilar och hälsotrend efterfrågar.

Lösning

FoFill erbjuder ett sortiment av functional foods som inkluderar proteinrika och kalorislåga produkter utan tillsatt socker. Våra produkter finns tillgängliga både i butik och online för att maximera tillgängligheten. Vårt sortiment sträcker sig över måltider som frukost, mellanmål, lunch och snart även middag och dryck. Visionen för FoFill är att kunna erbjuda alla dagens måltider på ett hälsosamt och bekvämt sätt.

Affärsmodell

FoFill genererar intäkter genom en hybridmodell av B2B- och B2C-försäljning. B2B inkluderar samarbeten med stora dagligvarukedjor såsom ICA och Coop, samt partnerskap med företag som Convini och Gymgrossisten. B2C-försäljningen sker via vår egen webbshop där kunder även erbjuds prenumerationstjänster. Vi når främst ut till kunderna genom digital marknadsföring som Meta och Google annonser men även genom influencer marketing.

Marknad

Marknaden för functional foods växer snabbt, driven av en ökad efterfrågan på hälsosamma och bekväma måltidsalternativ. Vår målgrupp består av hälsomedvetna individer som prioriterar tid och bekvämlighet utan att kompromissa med näring. Sverige är vår primära marknad, men vi har ambitioner att expandera internationellt i framtiden.

AutoCRM

Hemsida: <https://www.autocrm.se/>

Problem

Fordonshandlare använder idag ofta flera olika system för att hantera sina dagliga uppgifter, eftersom de befintliga tjänsterna saknar de funktioner som behövs i ett och samma system. Dessa system är dessutom ofta svår använda, onödigt komplicerade och erbjuder begränsad insyn i viktiga nyckeltal, som lagervärde eller månadskostnader baserade på användning av tjänstens funktioner. Det blir dyrare samt skapar en mer komplicerad vardag.

Lösning

autoCRM löser dessa problem för fordonshandlaren genom att skapa ett allt-i-ett system där man som fordonshandlare kan hantera alla sina dagliga uppgifter. Det är enkelt att lära sig, använda och komma åt sina nyckeltal.

Genom att använda autoCRM sparar våra kunder tid och pengar som kan användas på andra sätt i verksamheten.

Affärsmodell

autoCRM erbjuder ett säljstödssystem för fordonshandlare, där intäkter genereras via provisioner på finansiering, försäkring och kringtjänster. Systemet är gratis för handlare som når försäljningsmål, annars tillkommer en låg månadsavgift. Den flexibla modellen möjliggör skalbarhet och höga marginaler samt marknads absolut lägsta månadskostnad för kunden.

Marknad

I Sverige finns det omkring 1 100 oberoende fordonshandlare som verkar på en växande begagnatmarknad. Medianpriset på en begagnad bil ligger på 180 000 kronor och i genomsnitt säljer en handlare 20 bilar i månaden, där 60% av köpen finansieras med lån. Under 2023 minskade intresset för nya bilar till 21%, medan 56% av köparna istället valde begagnade bilar. Denna trend fortsätter 2024, med en tillväxt på +9% för begagnatmarknaden, samtidigt som försäljningen av nya bilar minskar med -17%. Marknaden för lånefinansiering är stor, där den möjliga lånevolymen genom 300 handlare uppskattas till 10 miljarder kronor (SOM). Det ger en möjlighet att generera provisioner på upp till ca 300 miljoner kronor om denna potential utnyttjas fullt ut.

Radar Reticence

Hemsida: <https://lead.se/radar-reticence-sakrar-framtidens-autonoma-fordon/>

Problem

I trafiken färdas miljontals med bilar varje dag och två tydliga trender inom bilbranschen är att vi går mot mer autonoma- och säkra bilar. För att möjliggöra det så sitter sensorer för att hålla koll på omgivningen. Radar är en robust sensor i olika väderförhållanden och ljus, och är bra på att kartlägga föremål och dess hastighet i omgivning till bilen, vilket är avgörande för att exempelvis utlösa nödbroms. En utmaning med radar är att radarsignalerna endast får sändas på begränsade frekvensband. När många radarenheter befinner sig inom samma område så börjar de störa ut varandra och därmed slutar säkerhetsfunktionerna att fungera. Det här problemet kallas interferens och uppstår redan vid 10 radarenheter inom en radie av 250m. Dagens bilar har 5 radar, problemet är stort och det finns ingen fungerande lösning på marknaden.

Lösning

Radar Reticence utvecklar en ny signalbehandling för radar, baserad på patenterad forskning från Högskolan i Halmstad. Det nya sättet att sända ut och läsa av radarsignalerna på möjliggör över 1000 radarenheter i närhet till varandra utan att de störs. Den här tekniken är en möjliggörare och förutsättning för att uppnå säkrare och mer autonoma fordon.

Affärsmodell

Radar Reticence utvecklar signalbehandling och mjukvara, och tillsammans med chiptillverkare ta fram en radar-ASIC som passar. Produkten säljs inte direkt till bilindustrin utan till deras leverantörer.

Marknad

Bilindustrin är stor och global. I och med trenderna: autonoma fordon och säkra fordon, då drivs utvecklingen mot fler och säkrare sensorer. Det gör att även om automotive-radar marknaden redan idag är stor så förväntas den femdubblas de närmsta 10 åren. Den här tekniken har även potential inom andra marknader som militärt, position och kommunikation. Däremot är störst fokus inom bil-radar i och med det stora intresset som aktörer på marknaden visat för tekniken.

Iconsof

Hemsida: <https://www.iconsof.se/>

Hemsida produkt: <https://sv.thecards.eu/>

Problem

Underleverantörer inom fordons- och tillverkningsindustrin står inför ökade krav på att samla in och rapportera hållbarhetsdata enligt komplexa regelverk som CSRD. Misslyckande med att uppfylla dessa krav kan leda till sanktioner, förlorade affärer och försämrat rykte. Dessa företag saknar ofta resurser, tillräcklig IT-infrastruktur och kompetens inom hållbarhet. Utöver regelverken förväntar sig kunder, investerare och andra intressenter ökad transparens, vilket gör det svårt för underleverantörerna att möta kraven samtidigt som de optimerar sin verksamhet.

Lösning

ICONSOOF:s SaaS-plattform, The Cards, är utvecklad för att möta hållbarhetskrav genom att förenkla rapportering och säkerställa regelefterlevnad för företag i tillverkningsindustrin. Plattformen är användarvänlig, visuellt organiserad och hämtar information direkt från EU:s officiella källor.

ICONSOOF vidareutvecklar nu The Cards till en vertikaliserad AI-agent som är anpassad för att specifikt hantera hållbarhetsdata inom tillverknings- och fordonsindustrin. Detta möjliggör minimerad administration relaterat till regulatoriska krav, optimerar resursanvändning för företagen och vägleder om förbättringsåtgärder. Den automatiserar insamling och analys av hållbarhetsdata från interna och externa källor, med särskilt fokus på branschspecifika krav och behov.

Ett viktigt steg i denna utveckling är ett pågående Vinnova-projekt tillsammans med Fordonskomponentsgruppen (FKG) och fyra medlemsföretag. Projektet syftar till att utveckla en samarbetsplattform som underlättar horisontell integration och informationsutbyte mellan aktörer i leveranskedjan. Detta projekt är en integrerad del av ICONSOOF:s arbete med att lägga grunden för den unika vertikaliserade AI-agenten, genom att samla in kritisk data och skapa starka samarbetsförmågor för att möta branschspecifika behov.

Affärsmodell

ICONSOOF:s affärsmodell är prenumerationsbaserad (SaaS-modell) med möjlighet till tilläggsmoduler och konsulttjänster. Erbjudandet delas upp i olika nivåer:

- Basnivå: För enskilda användare.
- Business och Enterprise: För mindre till stora företag.
- Tilläggsmoduler: Automatisering, integrationer och anpassning av data.

Kunderna betalar månatliga abonnemangsavgifter med möjlighet till stöd för kringliggande konsulttjänster och utbildning. Affärsmodellen kommer att utvecklas i takt med att AI-funktionerna blir mer centraliserade.

Marknad

ICONSOOF:s primära marknad är underleverantörer till fordons- och tillverkningsindustrin i EU:s industriella regioner. Bara baserat på regelverket CSRD så påverkas direkt cirka 50 000 företag och indirekt över 3 miljoner företag i EU.

- Total Addressable Market (TAM): 200 miljarder SEK (hållbarhetsrapporteringsmjukvara i EU).
- Serviceable Addressable Market (SAM): 18 miljarder SEK (tillverkande bolag på målmarknader).
- Serviceable Obtainable Market (SOM): 400 miljoner SEK (initialt fokus på Sverige och Norden).

De initiala målmarknaderna inkluderar Norden och EU:s industriella kärnregioner.

GoalGuide

Hemsida: <https://www.goalguide.se/>

Problem

Chefen inom offentlig sektor lägger alltmer tid på administrativa och dokumenterade arbetsuppgifter snarare än att tillsammans med medarbetarna förbättra och utveckla verksamheten och därmed bidra till morgondagens offentliga sektor.

Idag är verksamhetsplanering ett obligatoriskt och återkommande arbete som ofta beskrivs som tidskrävande, ineffektivt och tråkigt. Vår uppskattning (baserat på 15 års arbete med dessa processer inom den offentliga sektorn) är att en chef lägger ca 40 arbetstimmar på detta arbete idag. Ett arbete som innefattar nuläges- och omvärldsanalyser, workshops tillsammans med medarbetare, ta fram presentationsmaterial tex PowerPoint.

Resultatet är ofta en verksamhetsplan som är otydlig, svår att kommunicera och som har en svag förankring från de som ska utföra arbetet.

GoalGuide vill göra det enkelt för chefer inom den offentliga sektorn att verksamhetsplanera som ett proffs.

Lösning

GoalGuide's AI-drivna SaaS-tjänst erbjuder ett intelligent och interaktivt digitalt stöd som kan nå och stödja många chefer till en låg kostnad.

I vår digitala workshop guidar vi teamet från anpassad omvärldsbevakning till en skräddarsydd målbild, med en plan som är enkel att följa upp.

- Framgångsfaktorer är nycklar till positiv utveckling, som ger er inspiration och hjälper er att bestämma vad det kommande arbetet ska fokusera på.
- Utmaningarna beskriver nuläget och var möjligheten till förbättring finns idag.
- Mål bestämmer i stora drag vart ni vill nå. I nästa steg bestämmer ni vad som ska göras för att ni ska nå era mål.
- Actions är de åtgärder som ni planerar att vidta för att nå eras mål. Beskriv vad som ska göras, och när det ska vara gjort.
- En talande vision sammanfattar var ni vill nå.
- Med en berättelse kan ni förtydliga vad som händer när ni har nått era mål.
- Exportera en plan som du kan dela med ditt team eller andra intressenter. Välj själv vilket innehåll du vill lyfta fram och vilket format du vill exportera i.

Det chefer behöver är vägledning i form av metodik och arbetsstruktur, de vill ha exempel på hur andra liknande verksamheter arbetar och hanterar liknande utmaningar, de vill kunna kommunicera om sin verksamhet och dess förutsättningar. Utan förberedelser kan chefen (tillsammans med medarbetarna) ge sig ut på en rolig och kreativ resa för att identifiera framgångsfaktorer och utmaningar och därefter konkretisera dessa i relevanta mål och action för den specifika verksamheten. Slutresultaten är ett skräddarsytt kommunikationsmaterial

som är enkelt att kommunicera och enkelt att följa upp. Hela arbetet kan göras under en timme men genererar en kvalitativ och inspirerande verksamhetsplan.

Affärsmodell

Initial marknad är chefer inom den offentliga sektorn. 291 kommuner, 21 regioner och ca 350 statliga verksamheter.

Upphandlas av offentliga verksamheter. Levereras som en SaaS-tjänst med årsabonnemang á 2 000 kr per licens/användare.

Marknad

Pre sale (2025/2026)

Kommun

Halmstad Kommun - Sektor utbildning
Halmstad Kommun
Kungsbacka Kommun
Varberg Kommun
Falkenberg Kommun
Hylte Kommun
Laholm Kommun

Region

Region Halland

Potentiell licensförsäljning: ca 1 750 licenser

Licenskostnad 1 500 kr (500 kr rabatt)

Omsättning: 2,6 Mkr

Fullskalig produkt (2026-2027)

Kommun

Göteborg Stad: 2 000 chefer
Stockholm Stad: 1 600 chefer
Malmö Stad: 1 600 chefer

Region

Västra Götalandsregionen: 2 000 chefer
Region Stockholm: 2 000 chefer
Region Skåne: 2 000 chefer

Statliga myndigheter

Arbetsförmedlingen: 700 chefer
Skatteverket: 600 chefer
Försäkringskassan: 500 chefer

Potentiell licensförsäljning: ca 13 000 licenser

Licenskostnad 2 000 kr

Omsättning: 26 Mkr

Fullskalig produkt 2030 →

Potentiell licensförsäljning: 20 000 licenser

Licenskostnad 2 000 kr

Omsättning: 40 mkr.

Tailpal

Hemsida: <https://www.tailpal.app/>

Problem

Hund- och kattägare har många dokument och datum som de behöver hålla reda på. De flesta hundägare har en papperspärm där de försöker samla viktig information om sitt husdjur, men det händer ändå ofta med att de frågar sig själva eller någon annan i familjen "Var är pärmen/vaccinationskortet?" eller "Har jag med mig pärmen?!" när de ska iväg till tex veterinärkliniken eller ut och resa.

Ett annat problem är att veterinärjournaler inte är tillgängliga för djurägaren eller andra veterinärkliniker. Om djurägare önskar få veterinärjournalen efter ett besök så får man det som en pdf i ett mail eller på ett papper. Om andra veterinärkliniker behöver journalen måste de kontakta den andra kliniken och få journalen överskickad; under förutsättning att den ursprungliga kliniken har öppet och har tid att skicka journalen. Detta kan resultera i en risk för husdjurets hälsa, ökade kostnader och onödigt lidande.

Lösning

TailPal förenklar livet för hund- och kattägare genom att erbjuda en digital plattform som samlar all information i en mobilapp. Genom samarbeten och digitala integrationer hämtas djurets ID-uppgifter, vaccinationer och veterinärjournaler digitalt direkt från källorna.

Användare av tjänsten kan även manuellt logga hälsodata om husdjuret, lägga in påminnelser om viktiga datum och anmäla hunden/katten försvunnen eller rapportera upphittade husdjur. Husdjursägaren kan också välja att dela all information med tex familj och vänner för ett tryggare och enklare liv.

Affärsmodell

B2C – Hund- och kattägare betalar 299kr/år för tjänsten. Om de vill ha möjlighet att dela informationen om sitt/sina djur med andra så betalar de ett tillägg på 100kr/år, dvs max 399kr/år oavsett hur många husdjur de har eller hur många de delar informationen med. Vi har medvetet lagt oss lågt för att attrahera en bred massa. I kommande versioner/kommande funktionalitet kommer det finnas tilläggsfunktioner som kommer kosta att använda per gång eller att låsa upp.

B2B – Planer på B2B gentemot veterinärkliniker, försäkringsbolag, Svenska Kennelklubben m.m. finns, men först ska husdjursägarna in.

Marknad

TailPal går att sälja in till hund- och kattägare i de flesta av världens länder som ser hundar och katter som familjemedlemmar. Digitaliseringen inom husdjursbranschen släpar efter, men har börjat röra på sig de senaste två åren. Det finns några konkurrerande tjänster i Europa, men ännu ingen som är integrerad mot veterinärkliniker såsom TailPal är och som har ett så brett funktionspaket som TailPal har. Det finns en liknande tjänst i Sverige där användare får lägga in all information själva helt manuellt och några försäkringsbolag har börjat erbjuda tjänster för att logga hälsodata om husdjuren.