

# Färdigstädat

Anoto visar äntligen vinst och aktien skjuter i höjden. Vd:n Anders Norling är nöjd. "Det tar alltid tid att städa upp i ett bolag", säger han. JÖRGEN LÖWENFELDT it24.se

**A**noto är ett företag vars delårsrapporter brukar beskrivas i termer av "lägre förlust" eller "ökad förlust". Men när man nu frågar vd:n Anders Norling hur det känns skrattar han.

– Avseende rapporten eller? Det är fint väder i Lund så det känns bra när man går ut. Annars känns det förstås bra när man jobbat hårt för något som sedan går åt rätt håll.

**FÖR LITE MINDRE ÄN TRE ÅR SEDAN** trädde han in som vd för it-företaget.

Anoto, som jobbar med överföring av text från papper till digitala medier, upplevde sig ha en bra teknik som man inte lyckats marknadsföra och sälja.

Det var där Anders Norling kom in. Han var hjälteförklarad efter att på fem år ha vänt trafikövervakningsföretaget Sensys till rejäla vinster.

Då sa han själv att målet var att förändra Anotos sätt att jobba och öka kundfokus.

**DET HAR TAGIT TID**, men nu har vinden hänt. Mitt i lågkonjunkturen kan Anoto börja prata om vinster. Resultatet efter skatt första kvartalet uppgick till 2 miljoner kronor. Samma period förra året gav en förlust på 17 miljoner.

– Vi har fått ordning på allt. Det har tagit den här tiden att städa upp och organisera om.



Anders Norling.

## CS ANOTO

- Förutom överföring av handskrift från papper till digitala medier, ägnar sig Anoto åt inläsning av tryckt text samt intelligent kameraövervakning.
- Företaget är listat på Stockholmsbörsen. Aktien gick att köpa för 1,90 kronor när året började. I slutet av förra veckan hade den landat på 5,30 kronor.

Den största ögonbrynshöjaren är ändå försäljningen. Under årets tre första månader låg omsättningen på 62 miljoner kronor. Att jämföra med en siffra på 26 miljoner kronor första kvartalet 2008. En ökning med 138 procent.

### Varför har marknaden vaknat?

– Jag har ingen aning. Jag bara konstaterar att det är så.

### Vad anger kunderna för skäl?

– Produkten fungerar ju. Det här är en ny teknik som säljs in. Det tar tid helt enkelt. Nu har vi så mycket nöjda kunder att ryktet sprider sig. Och det var väl så när mobiltelefonen kom också. Det tog några år.

### Om ni växer i lågkonjunktur, vad tror du då om framtiden?

– Det ser bra ut. Man vet inte i de här tiderna, men vi har faktiskt en produkt som sänker kostnader. Sedan har vi produkter inom utbildningsområdet, med interaktiva whiteboards. Det är ett område där många fortfarande stoppar in pengar.

### Ser du några mörka moln på himlen?

– Det finns alltid. Men det har varit så mycket mörkt skit i det här företaget tidigare, nu ska vi glädja oss åt att vi ser solen.



ARRANGÖR. Pär Hedberg på Sting. FOTO: KRISTINA SAHLÉN

## "Det är fler som startar bolag nu"

**HALLÅ DÄR**, Pär Hedberg, vd för Sting, Stockholm Innovation & Growth, som var en av arrangörerna till förra veckans Innovation & Technology på Kistamässan i Stockholm.

MADELENE HELLSTRÖM it24.se

### Hur gick det?

– Det blev väldigt bra. Det kom drygt 300 personer. Vi hade 25 utställande bolag från hela Sverige.

### Företaget Mantex vann Innovation & Technology Award. Varför?

– De löser ett stort problem. Med deras teknik kan energiförbrukningen sänkas i många industrier.

### Hur var stämningen bland entreprenörerna?

– Vi märker inte av någon kris. Det är tvärtom fler som startar bolag nu.

### Varför gör ni en sådan här tillställning?

– För att inspirera entreprenörer till att bygga stora svenska exportföretag. Vi vill ge inspiration och kunskap. Det andra är att vi vill visa investerare 20–30 riktigt bra investeringsmöjligheter.