

FÖR BESLUTSFATTARE I SUPPLY CHAIN

# Supply Chain Effect

NUMMER 1/2026



**TEMA:** SMARTA MJUKVAROR FÖR ÖKAD VISIBILITET, SAMARBETE OCH RESILIENS

**Nordiska snabbväxaren IMI har siktet inställt på Europa**

Tyska IGZ satsar på Norden

**Supply chain 2026 – osäkerhet det nya normala**

Elisa Industriq – start-up med storbolagsstabilitet

# Nordiska IMI Supply Chain Solutions tar sikte på Europa

2021 påbörjade mjukvaruföretaget IMI Supply Chain Solutions en tillväxtresa tillsammans med huvudägaren Priveq Investment. Sedan dess har IMI positionerat sig som en nordisk spelare och mer än dubblat sin omsättning och antalet anställda. Nu är det dags att ta nästa steg på resan, vidare ut i Europa.

IMI har en lång, anrik historia som tog sin början redan 1967 då varumärket Industri-Matematik International registrerades. Dess stabila mjukvaror för transaktionsintensiv logistik används sedan länge av väletablerade kunder som Ahlsell, NorgesGruppen och Schenker, och under senare år även av många mindre och medelstora företag.

Från början av 2000-talet och framåt ingick IMI i olika internationella koncerner som verkade under ett antal olika varumärken. 2019 samlades de egna medarbetarna, mjukvarorna och varumärket återigen i en egen verksamhet, som bjöds ut till försäljning.

## Perfekt match

Med den nya huvudägaren Priveq, som förvärvade IMI 2021, påbörjade IMI en snabb och lönsam tillväxtresa.

– För oss blev det en perfekt match. Priveq arbetar långsiktigt, de är värderingsstyrda och de vill se tillväxt baserad på engagerade människor och entreprenöriellt ledda företag. Det var precis den typ av ägare vi behövde, säger Niklas Rönnbäck, vd och CEO för IMI Supply Chain Solutions.

## Kunde gasa på

Med Priveq på plats fick IMI de resurser som krävdes för att realisera den ambition som formulerats året innan. Tillsammans satte man en riktning som var både tydlig och expansiv: IMI skulle inte bara fortsätta utveckla sina två kärnprodukter, IMI AOM (Automated Order Management) och IMI WMS (Warehouse Management System). Man skulle dessutom bli en bred leverantör av smarta, specialiserade och kompletterande best-of-breed-lösningar för hela supply chain-flödet.

– När jag ser tillbaka på de senaste fem åren är det framför allt två saker som sticker ut. Det ena är tempot. Det andra är kulturens betydelse. Genom alla förändringar har vi varit noga med att bygga ett företag som människor faktiskt vill arbeta i och utvecklas tillsammans med, säger Niklas.

Kollegan Sandra Lundegaard nickar instämmande och beskriver nystarten med Priveq som att bolaget fick en ny motor under huven.

– Även tidigare åstadkom vi otroligt mycket, men med våra nya huvudägare öppnades helt nya möjligheter. Det var som att vi fick möjlighet att gasa på i fri fart. Själv har jag jobbat i IMI i 21 år





Niklas Rönnbäck, vd och CEO tillsammans med Sandra Lundegaard, COO och vice vd på IMI.  
Foto: Alexandra Troulioti

och såklart trivs jättebra men de senaste åren har varit fantastiskt intensiva och roliga, säger Sandra, som är IMI:s COO och vice vd.

### Kultur- och värderingsdrivet

Både Sandra och Niklas återkommer till betydelsen av den starka företagskulturen och värderingsgemenskapen med Priveq som avgörande framgångsfaktorer. Den egna företagskulturen har formats och förstärkts under decennier.

– Kulturen har suttit i väggarna i våra kontor. Men sedan 2021 har vi arbetat mer aktivt och fokuserat med vår kultur och värderingar för att verkligen förankra dessa i organisationen, tillsammans med alla medarbetare, med ägarna och de nytilkomna bolag som vi har förvärvat, berättar Sandra.

Det perspektivet märks också i hur IMI arbetar internt, med mindre team med stort ansvar, nära dialog mellan utveckling och kund, och en organisation där samarbete värderas högre än formella roller.

– När de bolag vi förvärvat snabbt har blivit en naturlig del av helheten är det just dessa faktorer som gjort skillnad, säger Niklas.

### ”Bäst, inte störst”

Den årliga organiska tillväxten har varit drygt tio procent under de senaste fem åren. I tillägg har IMI genomfört sex kompletterande företagsförvärv vilket har lett till ett mer än dubbelt så stort bolag

jämfört med i januari 2021. De förvärvade bolagen utmärks av att de har kompletterande mjukvaror för logistik, likartade värderingar och att de har varit förhållandevis små. Storleken har varit en förutsättning för att relativt smidigt och snabbt integrera bolagen.

– Målet för oss är inte att bli störst, utan att vara bäst på det vi gör och samtidigt tillräckligt breda för att skapa värde för hela den operativa logistikkedjan. Det kräver både kompetens och kompletterande lösningar, förklarar Niklas och betonar att strategin är att erbjuda en svit av mjukvarulösningar för supply chain och samtidigt bygga vidare på en företagskultur med människor i centrum.

### Ett ekosystem växer fram

Förvärven har gjorts med en tydligt utstakad riktning och bra koll på den nordiska supply chain-marknadens olika aktörer. Enligt Niklas har varje förvärv föregåtts av en noggrann prövning, både vad gäller teknik och kultur, eftersom det är avgörande att människorna ska kunna arbeta bra tillsammans och dela samma syn på saker som kundrelationer, ansvar och kvalitet.

– Vi har varit väldigt noggranna vid varje förvärv. Tekniken måste passa, absolut. Men kulturen måste passa ännu bättre. Ett förvärv är ju inte bara en mjukvara, det är människor som ska bli en del av något större, och som ska känna att de hör hemma hos oss, säger han.



Niklas tillsammans med Ebba Olofsson som arbetar som HR Business Partner på IMI. Foto: Alexandra Troulioti

Vissa bolag har tillfört avancerade planeringsverktyg, andra prediktiv analys, optimeringsmotorer eller funktioner för lagerstyrning, fraktkostnads-hantering, visibilitet och lösningar för e-handel. Tillsammans har de lagt grunden för det ekosystem som IMI i dag erbjuder marknaden. Och det är i kombinationerna som ekosystemtanken blir som tydligast. Det handlar varken om en monolitisk, sluten plattform eller om en spretig produktflora, utan om en sammanhängande lösning där varje del kan byggas på efter olika kunders behov och mognad.

#### **"A best-of-breed supply chain suite"**

Efter fem års arbete syns förändringen tydligt i portföljen. IMI har gått från två etablerade system till en bred verktygslåda av best-of-breed-lösningar – en "best-of-breed supply chain suite" – anpassad för att både kunna användas modulärt, det vill

säga som enskilda lösningar, eller som en bred helhetslösning.

– Ambitionen har varit och är att bygga ett sammanhängande ekosystem av best-of-breed-lösningar för supply chain. Ett erbjudande som både kan hantera komplexiteten i större koncerner och möta behovet av flexibilitet i mindre, snabbväxande företag, förklarar Sandra och konstaterar att dagens lösningsportfölj kan stötta flödet i en komplett leveranskedja, från planering och orderhantering till lagerstyrning, distribution och avancerad optimering.

Parallellt med alla förvärv har även investeringarna i R&D fördubblats och ligger nu på en för branschen hög nivå. Antalet anställda har sedan 2021 ökat från cirka 80 till 180 medarbetare, och omsättningen från 170 miljoner till närmare 400 miljoner kronor.

### Att växa 100 % utan att tappa riktning

När ett bolag fördubblar sin storlek på bara några år förändras både vardagen och strukturen runt den. Nya människor kommer in, team omformas, processer behöver justeras och kunderna möter ett företag som inte längre är riktigt detsamma som tidigare. Niklas menar att det behövs en tydlig kompass för att lyckas med detta.

– Vi är ett annat bolag idag. Men vi är det på rätt sätt. Det viktigaste för mig har varit att växa utan att förlora vår kultur som präglas av ansvarstagande, kompetens, öppenhet och prestigelöshet. Det är de egenskaperna som burit oss i decennier, säger han.

Den kraftiga tillväxten har ställt krav på integration i flera dimensioner. Tekniskt såklart, men framför allt organisatoriskt och kulturellt. Här menar Sandra att de mjuka värdena blivit ännu viktigare än de hårda.

– När man förvärvar ett bolag uppstår nästan alltid en dubbelsidig osäkerhet. De som kommer in frågar sig ”vem blir vi nu, och var hamnar jag?”

Och internt hos oss frågar man sig, ”hur kommer det här att påverka vår identitet?” Där måste man vara väldigt närvarande som ledare. Det kräver dialog, transparens och tid. Tillit är inget man snabbproducerar, säger hon.

### ”Handlar om att öka kundvärdet”

Tillväxten har också förändrat IMI:s roll på marknaden. Teamen har blivit fler, kompetensbasen betydligt bredare och utvecklingskapaciteten större. Bolaget levererar idag lösningar inom fler delar av försörjningskedjan än någonsin tidigare, något som också påverkat kundrelationerna.

– Många känner till IMI, särskilt i Norden. Men för många är bilden fortfarande ett företag med två system och en tydlig nisch. Nu kan vi visa att vi är något mer. Att vi har ett mycket bredare erbjudande som kan ta en större roll i kundernas försörjningsflöden, säger Niklas.

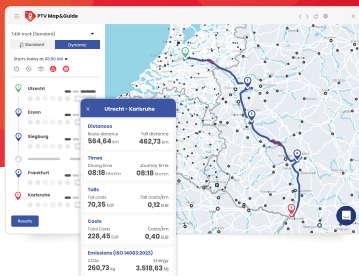
Han beskriver hur tillväxten inte primärt handlat om att bli större, utan om att bli mer relevanta.

– Det handlar inte om volym. Det handlar om att

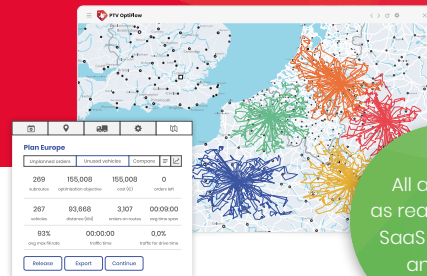
## PTV LOGISTICS

**Save 20% on logistics costs without additional resources – all while improving your carbon footprint. How?**

### Plan.

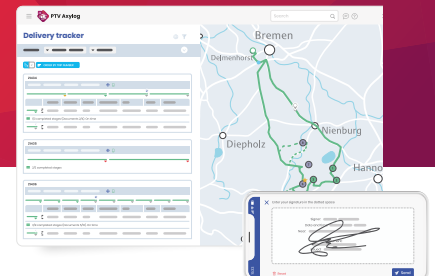


### Optimise.



All available as ready-to-use SaaS products and APIs.

### Execute.



## Investing in green technology isn't a trend – it's the future!

Every missed opportunity to optimise is a win for your competition and a loss for a healthier planet. Take control of your logistics strategy with solutions built for growth and a greener future.

**Schedule your free logistics strategy call**



[www.ptvlogistics.com](http://www.ptvlogistics.com)



Sandra tillsammans med Anders Holmgren, Senior Project Manager på IMI. Foto: Alexandra Troulioti

skapa ökat kundvärde. Vi har tagit in kompetens som kompletterar vår egen, förstärkt en kultur där teamen jobbar nära kunderna, och utvecklat teknologi och SaaS-lösningar som gör att vi kan lösa fler delar av deras vardag. Det gör skillnad.

I dag är IMI ett bolag som rör sig snabbare, arbetar mer tvärfunktionellt och har större förmåga att anpassa sig när kundernas behov förändras.

– Vi har blivit mer diversifierade, både tekniskt och mänskligt. Men kärnan är densamma. Och det är kanske det viktigaste, att växa utan att gå vilse, säger Sandra.

### Kulturen är kittet

När Niklas och Sandra berättar om IMI:s utveckling betonas ofta hur arbetssättet och människorna bakom mjukvarorna blivit avgörande för att lyckas under en period av snabb förändring. Och Sandra betonar att den starka företagskulturen är ett sylvast konkurrensmedel i en organisation och på en marknad som rör sig snabbt.

– Vi har en kultur där människor tar ansvar, hjälper varandra och vill bidra varje dag. Det låter enkelt, men det sitter djupt hos oss. Jag tror att mycket av framgången de senaste åren handlar om just detta.

Niklas menar att kulturen i praktiken handlar om tre saker; människosyn, kompetens och för-

troende. Tre egenskaper som fungerar som ett sammanhållande kitt.

– Det är viktigt att människor får möjlighet att växa. Hos oss är det inte ovanligt att en person jobbar nära en kund ena veckan och sitter med utvecklingsteamet nästa. Det arbetssättet skapar en förståelse för helheten, och en stolthet i det man gör, säger han och framhåller att många av de anställda rör sig obehindrat mellan teknik och logistik – specialister som både kan utveckla en kodrad och förstå vad som händer på ett plockgolv en måndag morgon inför högtidssäsong.

### ”Mest jämställda i branschen”

Ett annat utmärkande drag hos IMI är den höga andelen kvinnor. I den mansdominerade sektorn IT har man i det närmaste balans mellan könen. Och i företagsledningen är det lika många kvinnor som män.

– Vi är ett av få bolag i branschen som ligger nära könsbalans. Det är ett resultat av medvetna val, inte tillfälligheter. Men det är inget självändamål, utan ett sätt att bygga hållbara, väl fungerande team. Det är lite ovanligt i vår bransch, men inget som kommit av sig självt. Vi har jobbat medvetet med rekrytering, utveckling och förvärv för att få in olika perspektiv och kompetenser. Det har varit och är viktigt för oss, berättar Niklas.

Och just i samband med förvärv – där många bolag brottas med kulturell friktion – menar Niklas att IMI:s arbetssätt blivit en styrka. Snabb tillväxt kan lätt skapa gränsdragningar och ”vi-och-dom”-känslor, men IMI:s modell bygger i stället på att ge människor en plats i helheten från start.

– Kultur är inte förhandlingsbart. Om det inte fungerar mellan människorna faller resten också. När vi ser att värderingarna går att förena, att människorna verkligen passar ihop, då blir också integrationen bra. Det är då ett plus ett faktiskt kan bli tre, säger Niklas.

### Bransch som rör sig snabbt

De senaste fem åren har det mesta som rör supply chain och logistik utvecklats i turbofart. Inte minst all möjlig logistikteknik, inklusive mjukvaror. Pandemin blev startskottet, men långt ifrån slutpunkten. Efterfrågesvängningar, geopolitiska konflikter, materialbrist, energipriser, tullar, sanktioner och en accelererande digitalisering har tillsammans skapat nya behov och möjligheter.

– Behovet av smarta och flexibla system som

är möjliga att integrera har aldrig varit större. Företag måste kunna anpassa sig snabbt, och då behöver de system som inte skapar inlåsningar, förklarar Sandra.

Det är i det landskapet IMI har utvecklat sin portfölj. Utgångspunkten har varit enkel: lösningar ska kunna användas var för sig, men ge större värde tillsammans. I praktiken betyder det att planering, lagerstyrning, visibilitet, automation, transportoptimering och integration kan byggas som moduler, inte som ett enda monolitiskt system.

### ”Best-of-breed blir norm”

Systemarkitekturen speglar också hur marknaden förändrats. De stora ERP-plattformarna är fortfarande centrala, men kunderna vill inte längre låsa hela sin operativa kedja i ett och samma system. Hos både stora och mellanstora företag växer i stället best-of-breed-strategin fram som norm, menar Niklas.

– Best-of-breed-tänket har verkligen slagit igenom. Kunderna vill välja det som är bäst för deras specifika behov. Det är där vi ska vara som bäst.

# See Everything. Miss Nothing.

Zebra Fixed Industrial Scanners & Machine Vision Solutions

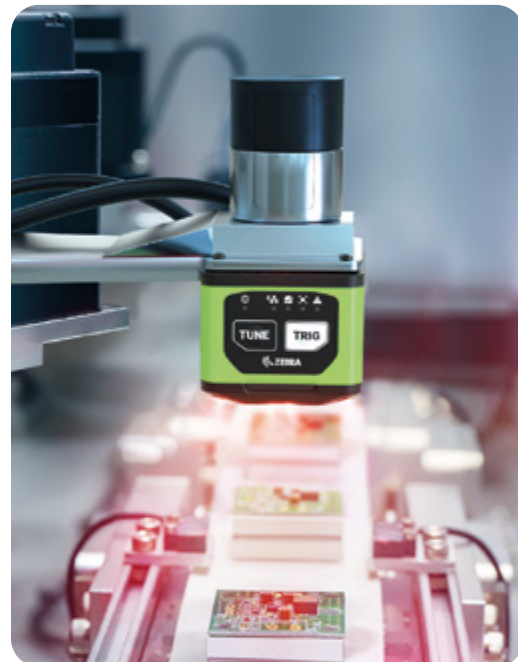
## Capture every angle. Detect every defect.

From barcode scanning to visual inspection, get precision and performance from a single proven provider.

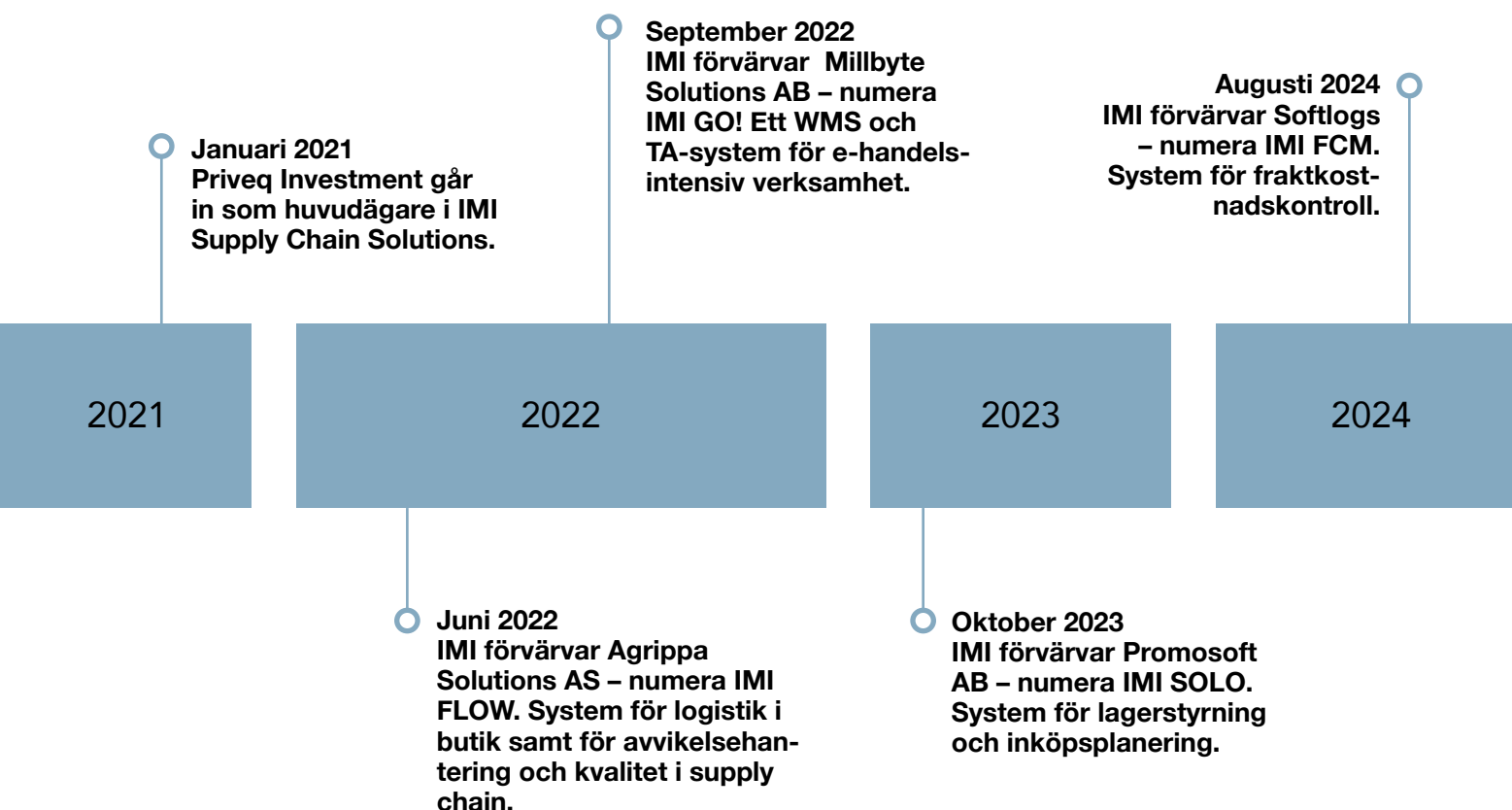
- **End-to-end automation** and real-time quality control
- **Seamless traceability** and total visibility from production to distribution
- **Backed by Zebra's trusted heritage** and global support network



[www.zebra.com/machinevision](http://www.zebra.com/machinevision)  
Scan the QR code to learn more.



The Zebra wordmark and logo are trademarks of Zebra Technologies Corp., registered in many jurisdictions worldwide. All other trademarks are the property of their respective owners. ©2025 Zebra Technologies Corp. and/or its affiliates. 10/09/2025.



Samtidigt ökar kraven på transparens och snabb implementering. Fler nordiska och europeiska företag vill arbeta med leverantörer som kan och har förståelse för deras verklighet – allt från lokala regelverk till hur logistiken faktiskt fungerar i butik, terminal eller lager. Här har IMI:s kombination av nära kundarbete och teknikfokus blivit ett argument i sig. I en bransch där förändring är det enda konstanta har IMI valt att inte förutspå exakt hur framtiden ser ut, utan att bygga en portfölj som tål att anpassas.

### Nu hägrar Europa

Hittills har IMI positionerat sig som en nordisk spelare. Men detta är på väg att förändras. Nyligen förvärvades brittiska OMS Limited, en specialist på effektivitetsmätning i lager, vilket markerar en ny riktning.

– Nästa steg är att ta position i Europa. Vi har byggt en portfölj som klarar det, vi har kulturen och kompetensen, och vi har ägare som vill satsa, säger Niklas.

Expansionen är ett logiskt resultat av de senaste årens strategiska förflyttning. Med de sex förvärven, en breddad produktportfölj och en starkt teknisk plattform är IMI, enligt Niklas, bättre rustat än

någonsin att konkurrera på marknader där kraven är både högre och mer diversifierade än i Norden.

Europasatsningen ska ske gradvis och med kirurgisk precision. Snarare än att kasta sig ut över hela kontinenten samtidigt, pekar Niklas på en modell där utvalda marknader, specifika kundsegment och kompletterande teknologier är framgångsreceptet.

– Det handlar inte om att växa snabbt för växandets skull. Det handlar om att hitta rätt sammanhang, rätt kunder, rätt partners och rätt kompletterande bolag, säger Sandra.

Efter etableringen i Storbritannien är målet att fortsätta växa genom bolag som både stärker portföljen och öppnar dörren till nya marknader. Men expansionen får inte ske på bekostnad av det som gjort IMI framgångsrikt hittills: närheten till kund, teknisk stabilitet och en kultur där ansvars-tagande och långsiktighet är centralt.

– Vi ska inte bli något annat än det vi är. Vi ska bara bli det i fler länder, understryker Sandra.

### Ett företag i rörelse

De senaste fem-sex åren har fört IMI från att vara en del av ett globalt mjukvarukonglomerat till att bli ett självständigt nordiskt mjukvaruhus, och vidare

**December 2025**  
**IMI förvärvar OMS Limited – numera IMI LMS. Ett system för att effektivisera lagerverksamheter.**

2025

**December 2025**  
**IMI förvärvar Wismotion AB – Ingår som en del i IMI GO! som ett system för ökad visibilitet i supply chain.**



Foto: Alexandra Troulioti

till en aktör med uttalade europeiska ambitioner. Förflyttningen har varit snabb, men inte abrupt. Snarare handlar det om en serie medvetna steg som tillsammans skapat en ny struktur, ett nytt erbjudande och ett nytt tempo.

– Det viktigaste är att vi bygger något hållbart. Något som människor vill vara en del av, och som skapar reellt värde för kunderna. Gör vi det rätt, då kommer tillväxten som en konsekvens, inte som ett mål i sig, förklarar Niklas.

IMI står i dag mitt i en bransch som förändras snabbare än på länge: ökade säkerhets- och hållbarhetskrav, volatila och föränderliga globala flöden, kompetensbrist och ett teknikskifte där integration och flexibilitet blivit avgörande. I det landskapet har bolaget positionerat sig med en portfölj som spänner bredare än tidigare och som tydligt siktar på att möta de behov som växer fram i Europa.

Resan är med andra ord långt ifrån färdig. Nya etableringar väntar, liksom fortsatt utveckling av de system som allt fler kunder förlitar sig på i sin dagliga verksamhet. Men riktningen är klar: ett bredare erbjudande, en större marknad och en organisation som växer, utan att släppa på företagets grundläggande värderingar och principer.

– Vi är långt ifrån klara. Men allt pekar åt rätt

håll, och vi bygger något som ska hålla i decennier. Det är den typen av resa man vill vara en del av, avslutar Sandra.

#### Om IMI Supply Chain Solutions

IMI Supply Chain Solutions är ett mjukvaruföretag som stöttar grossister, detaljhandel, e-handelsbolag och 3PL-aktörer i deras affärskritiska flöden genom hela supply chain. Med åtta kontor i fyra länder och lång erfarenhet av komplexa logistikutmaningar hjälper IMI sina kunder att skapa stabila, skalbara och effektiva processer.

Text och intervju Marika Karlöf och Stefan Karlöf