

Målstruktur affärsområde Företagspartner

Målstrukturen för affärsområde Företagspartner är indelad i sju (7) målområden med totalt 12 underliggande mål.

- För sju (7) av de tolv (12) målen beslutas målnivåerna av ägarna genom denna anvisning. Dessa mål är markerade med **(Ä)**.
- För fem (5) av de tolv (12) målen beslutas målnivåerna, efter dialog mellan affärsområde företagspartner och dotterbolag, inom ramen för koncernens årliga verksamhetsplaneringsprocess. Målnivåerna fastställs slutligen av bolagets styrelse i samband med fastställande av verksamhetsplan och budget. Dessa mål är markerade med **(S)**.

Målområde	Mål	Målnivå	Mål- typ	Rapport styrelse			
				Q1	Q2	Q3	Q4
Hållbar tillväxt i kundföretagen	Nettoomsättningstillväxt	Nettoomsättningstillväxten i kundföretagen ska vara högre än jämförelsegruppen. Jämförelsegruppen utgörs av den regionala företagsstocken av mikroföretag samt små och medelstora företag enligt Europeiska kommissionens definition.	(Ä)	-	-	-	X
	EBITDA-tillväxt	EBITDA -tillväxten i kundföretagen ska vara högre än jämförelsegruppen. Jämförelsegruppen utgörs av den regionala företagsstocken av mikroföretag samt små och medelstora företag enligt Europeiska kommissionens definition.	(Ä)	-	-	-	X
Fokusgrupper	Andel unika kunder i tidiga skeden	Andel unika kunder i tidiga skeden (uppstarts- och expansionsfaser) ska uppgå till minst 80 procent.	(Ä)	-	X	-	X
	Andel kvinnor av unika kunder	Andel kvinnor (den högst rankade företagsledaren) av unika kunder ska vara högre än jämförelsegruppen. Jämförelsegruppen utgörs av den regionala företagsstocken mikroföretag samt små och medelstora företag enligt Europeiska kommissionens definition, vars omsättning har vuxit med i genomsnitt minst 10 procent per år under den senaste 3-årsperioden.	(Ä)	-	X	-	X
	Andel utländsk bakgrund av unika kunder	Andel utländsk bakgrund av unika kunder ska vara högre än jämförelsegruppen. Jämförelsegruppen utgörs av den regionala företagsstocken mikroföretag samt små och medelstora företag enligt Europeiska kommissionens definition, vars omsättning har vuxit med i genomsnitt minst 10 procent per år under den senaste 3-årsperioden.	(Ä)	-	X	-	X
Avkastning	Avkastning lån rullande 36 månader	Avkastning lån rullande 36 månader ska ligga mellan två (2) och fyra (4) procent.	(Ä)	X	X	X	X
Affärsvolym	Utbetalda lån	Total utbetalning nya lån (kr). Målnivån beslutas efter samråd med affärsområdet och ska bidra till att koncernens övergripande mål uppnås	(S)	X	X	X	X
	Avslutade affärsutvecklingsinsatser	Avslutade affärsutvecklingsinsatser (antal). Målnivån beslutas efter samråd med affärsområdet och ska bidra till att koncernens övergripande mål uppnås.	(S)	X	X	X	X
Produktivitet	Kostnad/insats	Bolaget ska eftersträva en hög produktivitet definierat som kostnad/insats. Målnivån beslutas efter samråd med affärsområdet och ska bidra till att koncernens övergripande mål uppnås.	(S)	X	X	X	X
Hållbart värdeskapande	Engagemangsindex	Almi ska ha engagerade medarbetare med ambition, kompetens och potential att utveckla sig själva och därmed bidra till att Almi når sina mål. Engagemangsindex mäts i den årliga medarbetarundersökningen och ska uppgå till minst 85.	(S)	-	-	-	X
	God kundkännedom genom KYC i Almis aktiva affärsrelationer	Bolaget ska ha 100 procent kundkännedom i alla sina aktiva affärsrelationer.	(Ä)	-	X	-	X
Nöjda kunder	NPS Kundföretag	Almis kundföretag ska vara nöjda med Almis insatser och vara beredda att rekommendera Almi till andra. Genom NPS-enkäter (Net Promotor Score) till kundföretag utvärderas om kunderna är nöjda med Almis insats. NPS ska uppgå till minst 55.	(S)	-	X	-	X