



Finansiering af udviklingsprojekter

18. September 2018, Næstved Erhverv, seminar om erhvervsstøtte
v. Katrine Krogh Balslev, Projektleder

Agenda

- › Acceleratorprogrammer
- › Scale-Up Denmark Bioøkonomi
- › Hvordan kan I bruge støtteprogrammer til at vokse som virksomheder?
- › Rette program til rette formål
- › Her kan du få hjælp

Hvorfor er jeg her i dag?

- › Ansat hos CAPNOVA siden 2011
- › Business Developer
- › Projektleder på Fundraising Service Sjælland og Scale-Up Denmark Bioøkonomi
- › Vejledt >200 virksomheder indenfor alle brancher
- › Været med til at sikre bevillinger for >310 mio.kr. – sammen med mine kolleger naturligvis!
- › Speciale i de offentlige danske og europæiske virksomhedsrettede puljer

En anden type programmer

Det nye sort

- › Vækstprogrammer
- › Inkubator-programmer
- › Acceleratorprogrammer
- › Inkubatorprogrammer
- › Growth labs
- › Venture-programmer

Fællesnævner: Forretningsudvikling

Scale-Up Denmark

Et nationalt initiativ med målet om at etablere en elite af virksomheder med højvækstpotentiale i Danmark. CAPNOVA udpeget til at varetage hub for bioøkonomi.

Tolv hubs med hvert deres fokus:

- › **Bioeconomy**
- › Cleantech
- › Food
- › Energy Efficient Technologies
- › Health and Welfare Technology
- › Life Science – Biotechnology
- › Maritime Industry
- › Offshore Industry
- › Information and Communication Technology
- › Smart Industry
- › Experience Economy and Tourism
- › Robotics



Scale-Up Denmark Bioøkonomi v. CAPNOVA

- › Eksisterende virksomheder med etableret markedsposition
- › Eksisterende virksomheder med nye produkter, som er udviklet og afprøvet ved prototype samt proof of business
- › Iværksættere med produkter som er udviklet og afprøvet prototype samt proof of business

Inden for:

- › Bioøkonomi
- › Industriel symbiose
- › Biotek produktionsteknologi

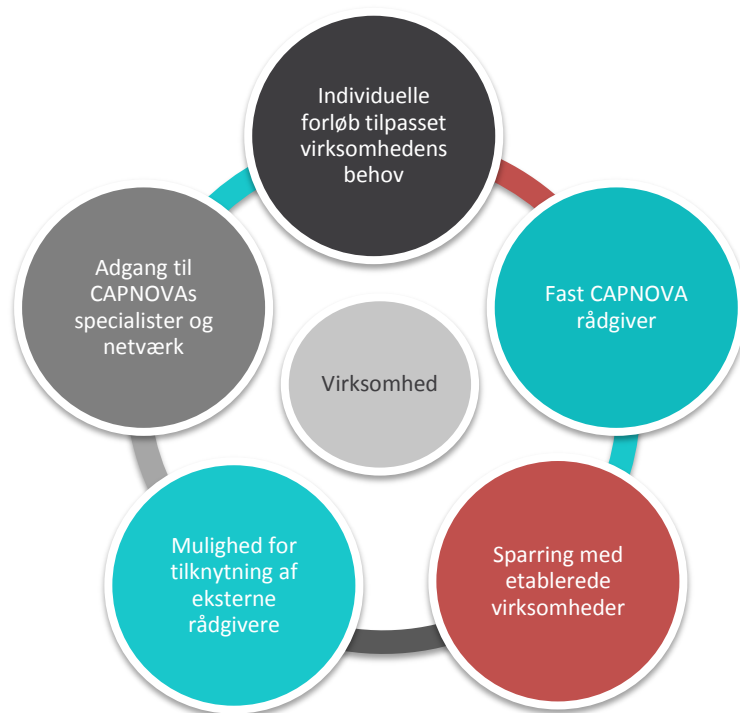
Hvad får din virksomhed?

Omfang og pris:

- › 180 eksperttimer over 4-8 mdr.
- › Værdi ca. DKK 160.000.
- › Virksomheden betaler ca. DKK 80.000

4 temaer:

- › Kapitalrejsning
- › Go-to-market-strategi
- › Organisationsudvikling
- › Produktmodning



Temaer i forløbene

Kapitalrejsning, f.eks.

- Analyse af kapitalbehov
- Opstilling af finansieringsplan og strategi
- Identifikation af investorer
- Forberedelse af investormateriale
- Pitch-træning
- Hjælp til søgning af midler til udviklingsprojekter

Go-to-market strategi, f.eks.

- Markedsanalyse af nye markeder, kunder, segmenter og konkurrenter
- kundeforståelse og købsprocesser
- Valg af salgskanaler, pr-aktiviteter, nye veje til nyt/øget salg
- Markedsføringsstrategi

Temaer i forløbene

Organisationsudvikling, f.eks.

- Strategi og ledelse
- Identifikation og valg af nøglemedarbejdere
- Sammensætning og brug af bestyrelse / rådgivere
- Hjælp til "partnering"
- Organisationskultur, læringsmiljø og innovation
- International organisering

Produktmodning, f.eks.

- Bistand til sidste tilpasninger
- Vejledning vedr. certificering
- Ekstern validering af produkt/ydelse
- IPR-strategi
- Skalering / optimering af produktionen
- Ekspert Hjælp til udarbejdelse af business case

Hvordan kommer din virksomhed med?

Ansøgning vurderes efter fire kriterier:

- › Aktivitet indenfor bioøkonomi, bioteknologi eller industriel symbiose
- › Vækstpotentiale og ambitioner
- › Det rigtige ledelsesteam
- › Nuværende og fremtidige produkt-portefølje

Vurderingen

- › Indledende vurdering af CAPNOVA team
- › Udvalgte præsenteres for eksternt Screening Board

- › Deadline for ansøgning:
- › ~~14. marts, 11. juni, 12. september~~ og 4. december 2018 (evt. en runde i 2019)

A lush, dense tropical jungle scene. The background is filled with various types of green foliage, including large palm fronds and broad-leafed plants. In the lower-left foreground, a single white flower with a dark center is visible. The overall color palette is dominated by vibrant greens.

It's a jungle out there.

Hvorfor skal I bruge støtteprogrammerne?



Realisere nye idéer

Udvikling af nye

- › teknologier
- › produkter
- › services



Finde retningen

Kvalificere valget ml. forskellige

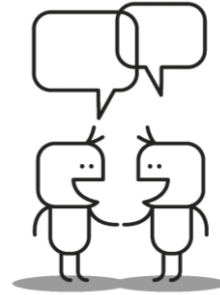
- › teknologier/produkter/services
- › forretningsmodeller
- › markeder

Hvordan kan I bruge støtteprogrammerne til at vokse?



Finansiering

- › 'Gratis penge'
- › Koster:
 - › Kræfter i ansøgning
 - › Kontrol af fremdrift og administration
 - › Offentlighed



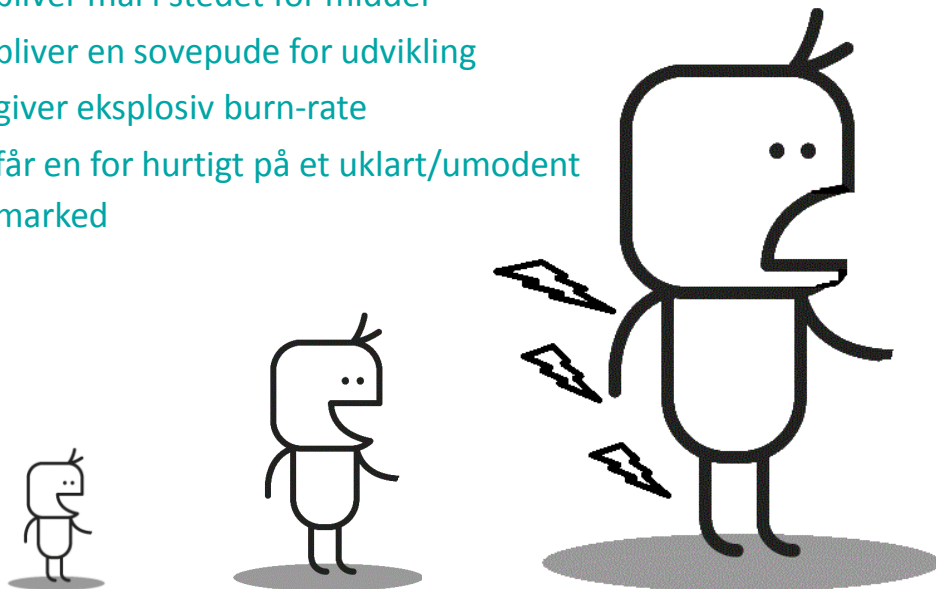
Netværk

- › Værdikædesamarbejde
- › Vidensamarbejde
- › Strukturering af samarbejde

Kan støtteprogrammer give vokseværk?

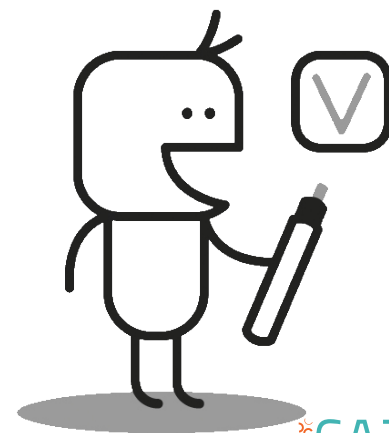
JA, hvis støtten:

- › bliver mål i stedet for middel
- › bliver en sovepude for udvikling
- › giver eksplosiv burn-rate
- › får en for hurtigt på et uklart/umodent marked



Løsning?

- 1) Strategi
- 2) Strategi
- 3) Strategi



Fundraising Service Sjælland

Hvem:

- › SMVer og iværksættere i Region Sjælland

Hvad:

- › Vejledning af virksomheder i fundraising:
 - › Afklaring af muligheder DK + EU/Int. programmer
 - › Hjælp til at lægge en strategi
 - › Vejledning under ansøgningskrivning
 - › identifikation af potentielle samarbejdspartnere
 - › kontakt til relevante aktører for virksomhederne

Donorer



Fundraising Service Sjælland

Resultater:

- › Fundraising vejledning siden 2011
- › Vejledt >485 virksomheder
- › Bidraget til at hente >310 mio. kr.
- › (Næsten) alle brancher
- › Medlem af EU-DK Support
- › Bredt netværk blandt aktører regionalt og nationalt

Til og med 2018 - der arbejdes på opfølgende projekt

Sådan får I fat i os



Katrine Krogh Balslev
Fundraising + Scale-Up
kaba@capnova.dk



Søren Mayland
Fundraising
soma@capnova.dk



Søren Svanebjerg
Fundraising + Scale-Up
ss@capnova.dk



Mogens Riber
Scale-Up
mori@capnova.dk



Helle Junker
Scale-Up
heju@capnova.dk



Rune Westergaard
CPH Food
ruwe@capnova.dk

Kontakt CAPNOVA

mail@capnova.dk

+45 4676 0850

CAPNOVA, Universitetsparken 7, 4000 Roskilde
CAPNOVA, Åbogade 15, 8200 Aarhus N

Følg med:

www.capnova.dk



Søren Mayland

soma@capnova.dk



Katrine Krogh Balslev

kaba@capnova.dk



Søren Svanebjerg

ss@capnova.dk