

# Cleantech fra hele verden



14. januar 2010

# Væksthusene gør udfordringer til muligheder



## Mission

Vi aktiverer vækstpotentialet hos virksomheder og iværksættere i Hovedstadsregionen

## Vision

Sammen med vores kunder og partnere har vi i 2015 skabt et internationalt førende vækstmiljø for virksomheder og iværksættere.

**Vækst og forankring  
gennem projekter**

**Rådgivning:**  
Økonomi og finansiering  
Ledelse og strategi  
Salg og markedsføring  
Internationalisering  
Teknologi og innovation

**Information:**  
Events  
Hotline  
[www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)  
[www.vhhr.dk](http://www.vhhr.dk)

**Vækstplan**

**Henvisning:**  
Private rådgivere  
Offentlige aktører

Problemafklarung

Vækstplan

Henvisning

Implementering

Opfølgning

# Resultater 2009

- Hjulpet 754 virksomheder
- 85% var meget eller særdeles tilfredse
- 80% henvist til private konsulenter
- Bedre vækst end andre virksomheder
- 5 store projecter (Accelerace, Cleantech, Cluster Education, ICPH, Fashion)

# Cleantech Partnerskab

- Etableret i 2008 af Økonomi- og Erhvervsminister Lene Espersen
- Underbygge at Danmark bliver nr. 1 i 2015 (ift. vækst)
- Facilitere samarbejde mellem store og små virksomheder
- Accelerere adgang til markedet og vækst for små virksomheder
- 35 små og 10 store virksomheder deltog i 2009
- 2 partnerskabsaftaler (+4-5), og 35 positive/7 negative resultater
- Fortsætter i 2010, hvorefter der udarbejdes en strategi for en fremtidig køreplan.

# Cleantech Partnerskab

**Mål:** *Iværksættervirksomhed der har:*

- *Forretningskoncept*
- *Organisation*
- *Internationalt potentiale*

**Resultat:** *Virksomheder der har:*

- *Afprøvet forretningskoncept*
- *Opskalering*
- *Tiltrukket investorer*

## Klargøring

## Partnerskab

**Evaluering og opfyldelse af adgangskrav**



**Speed dating**

**Udvikling af virksomhed**

<b>Mål for program</b>	Individuelt at evaluere den enkelte virksomhed og afhjælpe mangler inden partnerskab	Skærpe forretningsplan og Value Proposition	Mødes med partner-virksomhederne	Forretningskoncept afprøvet Internationalisering Adgang til marked/outsourcing
<b>Intensitet</b>	Afhængigt af behov	1 dags camp (13-15/04/2010) (2-4/11/2010)	Speed dating (12/05/2010) (01/12/2010)	Fuld tid
<b>Resultat</b>	Partnerskabskontrakt med større virksomhed. Arbejdsprogram for partnerskabet	One-pager, forretningsplan, elevatortale	Aftale næste møde (2 timer)	“Brohoved” etableret i markedet Permanent aftale med Partner Ny viden til revurdering af produkt

# Cleantech Partners

cleantech  
— partnerskab —



**MÆRSK**



novozymes ®

**DONG**  
energy



**GRUNDFOS**®

*Danfoss*

**IBM**®

**ROCKWOOL**®  
BRANDESIKKER ISOLERING

**IRD**  
Fuel Cell Technology

 **ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do



**MULTIDATA**  
FORSKELLEN ER MENNESKENE BAG



# Cleantech Partners tilbyder

- Hjælp fra nøglemedarbejdere herunder eventuelt bestyrelsesposter
- Adgang til f.eks. kontorplads, laboratorieadgang mv.
- Rådgivning om opskalering og internationalisering.
- Kontakt til de store virksomheders globale netværk af underleverandører og salgsdistribution.
- Kendskab til internationale regler og kultur
- Rådgivning om ny teknologi.

# Cleantech Booster

# Cleantech Booster

**Mål:** Virksomhed med op til 30 ansatte eller iværksætter der har:

- Produkt
- Behov for vækst/innovation
- Udvikling af cleantech

**Resultat:** Virksomheder der har:

- Ny forretningsplan/model
- Klar value proposition
- Arbejdsplan for udvikling

## Vækst Hjulet

## Individuelt Arbejde



**Evaluering og afdækning af behov**

**Customer Insight  
Product Definition  
Value prop./B.plan**

**Udvikling af virksomhed**

**Pre-Springboard**

<b>Mål for program</b>	Individuelt at evaluere den enkelte virksomhed og dets produkt.	Forstå kundens forretning Forstå produktets værdi "Klar" til salg/ markedsføring	Etablering af værdi for kunden, konkurrence-situation og "value proposition" Arbejdsplan iflg vækstplan	Evaluering af forretningsplan/ model Value proposition Arbejdsplan
<b>Intensitet</b>	Afhængigt af behov	Ca. 3x1 dage eller deltagelse i Accelerace Camps. (03/03, 17/03 & 13/04/2010) (19/09, 13/10 & 02/11/2010)	Afhængig af behov	3x2 timer
<b>Resultat</b>	Vækstplan og behov for uddannelse	Målretning af produkt Kunde/markedssegmentering Interviews Value Proposition/Business plan/Elevatortale	Ny forretningsplan/ model. Value proposition. Adgang til Cleantech partnerskab	Endelig anbefaling

# Cleantech Booster tilbyder

- Individuel vurdering af virksomhedens egnethed og dets produkt.
- Udfærdigelse af en Vækstplan (basis Væksthjulet)
- Skærpe virksomhedens produkt og målrette salg/markedsføring.
- Vejledning og hjælp til at klargøre virksomheden til at deltage i Partnerskab med en stor virksomhed (Cleantech Partnerskabs programmet)
- Udfærdigelse af ”ny” mini-forretningsplan, ”value proposition”, ”Elevatortale”
- ”Matching” og kontrakt med partner

# Cleantech Bobler

# Cleantech Bobler (udkast)

**Mål:** *Studerende eller iværksætter:*

- Ide eller prototype
- At etablere virksomhed
- Tiltrækkere investor

**Resultat:** *Produkt med:*

- IPR
- Indledende virksomhed
- Startkapital

*Afdækning af behov*

*Venture Cup Competition*

*Udvikling af virksomhed*

*Pre-Springboard*

**Mål for program**

Evaluering af den enkelte virksomhed og dets produkt.

Presentation of product and team/person to potential investors

1. Business Plan

Evaluere Business Plan/ model Value Prop. Work plan

**Intensitet**

Afhængig af behov

1 day

1 day

3x2 timer

**Resultat**

Start-up plan og behov for need for education and capital.  
Tildeling af mentor

Presentation kit  
Video

Adgang til Cleantech Booster eller Partnerskab

Endelig anbefaling

# Konklusion

- Partnerskaber giver synergi for alle parter
- Etablering af Partnerskaber er ressourcekrævende
  - Lang proces
  - Teste produkt
  - Perception: Stor vs. lille
- Andet end bare partnerskaber
  - Forbedrede forretningsplaner
  - Adgang til kapital
  - Henvisning til samarbejdspartner (udenfor Cleantech-partnerskab)
  - Bestyrelsesmedlemmer
- Opbygning af netværk mellem deltagere
- Udvikling af ledere/innovation

## CLEANTECH PARTNERSKAB

MILJØEFFEKTIV TEKNOLOGI · BÆREDYGTIGE PRODUKTER · MILJØRIGTIG FORRETNING

Cleantech Partnerskab (Symbion) · Gribskovvej 4, 2100 København Ø · Tlf.: 3010 8080 · Mail: [gw@vhr.dk](mailto:gw@vhr.dk)



| PARTNERSKAB | MULIGHEDER | DET PRAKTISKE | DELTAGERE | CASES | NYHEDER | PROGRAM | KALENDER | KONTAKT | ENGLISH |

cleantech  
partnerskab

Hvorfor Cleantech Partnerskab? Det er ikke altid lige ud af landevejen at gøre gode ideer til sund forretning. Vi hjælper mindre virksomheder inden for cleantech med at styre uden om de værste bump og komme derud, hvor det går rigtig stærkt.

Du er her: [Forside](#)

 Print siden  Sitemap

### SENESTE NYE

Abbonér 

26. NOVEMBER 2009

## GØR DIG KLAR TIL FONDSINVESTERINGEF

Adgang til kapital og investeringer er en stopklods for vækst blandt mange danske cleantech virksomheder. Der er dog hjælp at hente.

[Læs mere](#)

### FLERE NYHEDER

11. DECEMBER 2009

#### NCC køber selskab hos Dong Energy

...bl.a. som en af Dong Energy's Cleantechpartnere på privatkundeområdet, men også omkring udviklingen af klimapartnerskabskoncepter og... [Læs mere](#)

11. DECEMBER 2009

Renewable Energy investee Carnegie Wave Energy gains permission to install cleantech CETO unit in Australia

### EVENTS

12. DECEMBER 2009

#### Bright Green Expo

[Læs mere](#)

16. DECEMBER 2009

#### Debatmøde: Why Carbon Offsetting Will Not Save The Planet


[Læs mere](#)

20. JANUAR 2010

#### Klimaeffektiv fødevarerproduktion

[Læs mere](#)

### PRESSE

Abbonér 

07. DECEMBER 2009

#### Nyheder fra Cleantech Partnerskab

[Læs mere](#)



TAK

