

Cleantechdag 15.3.2010

CLEANTECH
— partnerskab —

Dagens Program

- 10.00 Nye virksomheder i Cleantech Partnerskab
- 10.30 Hvordan får Cleantech virksomheder de bedste muligheder?
- 11.00 Copenhagen Cleantech Cluster
- 11.30 Gate 21
- 11.45 Væksthusene
- 12.00 Frokost og Netværk

Spor 1. Økonomisk Støtte

-
- 13.00 EUDP
 - 13.20 Case - Nordic Bioenergy
 - 13.40 MUDP
 - 14.00 GUDP
 - 14.20 Den Grønne Fond
 - 14.40 EU muligheder

Spor 2. Kapital og Rådgivning

-
- 13.00 Danske Muligheder – Vækstfonden
 - 13.20 Case – Windspace
 - 13.30 Salg – TCG/LMM
 - 13.50 Matchmaking – Evalueserve
 - 14.10 Mentor
 - 14.20 Hjælp fra "storebror" – Danfoss
 - 14.40 Sparring – Connect Denmark

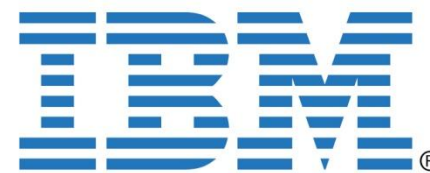
Kaffe og Netværk/Opfølgning.

Cleantech Partnerskab

- Etableret 2008 af Lene Espersen
- Danmark bliver nr. 1 i 2015 (ift. vækst)
- Samarbejde mellem store og små virksomheder
- Accelerere adgang til markedet og vækst
- 35 små og 10 store virksomheder deltog i 2009
- 2 partnerskabsaftaler (+4-5), og 35 positive/7 negative resultater

Cleantech Partners

cleantech
— partnerskab —



Væksthusene

- Præsentation af Væksthus Hovedstadsregionen
- Cleantech Partnerskab/Booster/Bobler
- Finansiering
- Internationalisering
- Boost dit Salg/Vækst i Ledelse
- Vækstdagen 28.4.2010

Væksthusets arbejde

**Vækst og forankring
gennem projekter**

1 : 1 Rådgivning:
Økonomi og finansiering
Ledelse og strategi
Salg og markedsføring
Internationalisering
Teknologi og innovation

Information:
Events
Hotline
www.startvaekst.dk
www.vhhr.dk

Vækstplan

Henvisning:
Private rådgivere
Offentlige aktører

Problemafklaring

Vækstplan

Henvisning

Implementering

Opfølgning

Vision, Mission og Strategi

Vision

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

Mission

- Vi aktiverer vækstpotentialer hos virksomheder og iværksættere i Hovedstadsregionen.

Strategi

- Fordoble antallet af iværksættere og vækstvirksomheder
- Skabe succes for vores kunder målt i øget vækst (medarbejdere, omsætning, nettoresultat og eksport)



Kundefokus

- Iværksættere og virksomheder på <7 ansatte og med ambition om >10 inden for 3 år.
- Virksomheder med min. 7 ansatte og et ønske om min. 60% vækst inden for 3 år.
- Iværksættere og virksomheder med eksportambitioner
- Iværksættere og virksomheder med anden potentiale



Cleantech Partnerskab

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

Mål for program	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
Intensitet	Afhængigt af behov	1 dags camp (13-15/04/2010) (2-4/11/2010)	Speed dating (12/05/2010) (01/12/2010)	Fuld tid
Resultat	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 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

Mål for program	Individuelt at evaluere den enkelte virksomhed og dets produkt.	Forstå kundens forretning Forstå produktets værdi "Klar" til salg/ markedsføring	Etablering af værdi for kunden, konkurrencesituation og "value proposition" Arbejdsplan iflg vækstplan	Evaluering af forretningsplan / model Value proposition Arbejdsplan
Intensitet	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
Resultat	Vækstplan og behov for uddannelse	Målrkning af produkt Kunde/markedssegmentering Interviews Value Proposition/Business plan/Elevatortale	Ny forretningsplan/ model. Value proposition. Adgang til Cleantech partnerskab	Endelig anbefaling

Cleantech Bobler

Udkast

Mål

Studerende eller iværksætter:

- Ide eller prototype
- Etablere virksomhed

Resultat

Produkt med:

- IPR
- Indledende virksomhed

**Venture Cup
Competition**

**Afdækning
af behov**

Pre-Springboard

**Udvikling af
virksomhed**

Mål for program	Udformet første forretningsplan	Evaluering af den enkelte iværksætter/produkt ved mini-Væksthjul	Evaluere Business Plan/-model Value Proposition Work plan	Præsentation af produkt og team til potentielle investorer
Intensitet	Idekonkurrence, Business Plan konkurrence	Individuelt, afhængig af behov	3x2 timer	1 dag Præsentationsværktøj Videotræning
Resultat	Venture Cup Cleantech danner udgangspunkt for screening til Cleantech Bobler 2010	Start-up plan Vækst- og finansieringsbehov Tildeling af mentor IP intropakke	Endelig anbefaling	Adgang til: Cleantech Booster eller Cleantech Partnerskab
Tidsplan	15. Juni 2010 Offentliggørelse af 8-10 Cleantech Bobler ideer	Juli/August	August/September	September (medio)

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



| PARTNERSKAB | MULIGHEDER | DET PRAKTISKE | DELTAGERE | CASES | NYHEDE | 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 NYHEDE

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](#)

Finansiering

- "Investor-pitch"
- Netværk
- Viden og Erfaring
- Støttemuligheder
- Henvisning
- Investorrejser
-

Internationalisering

- "International-pitch"
- Netværk
- Viden og Erfaring
- Støttemuligheder
- Henvisning
- Internationaliserings Camps/Rejser

TAK

cleantech
— partnerskab —