

Cleantechdag
27. maj 2009

CLEANTECH
— partnerskab —

Program

- 10.00 Jens Nedergaard byder velkommen
- 10.05 Cleantech Partnerskab og Booster præsentation –
Palle Weidlich
- 10.20 Anders Quitzau fortæller hvad IBM forventer ved Partnerskab
- 10.30 WaterEco præsenterer sine erfaringer fra Boosterprogrammet
- 10.40 Diskussion – hvordan kan cleantechprogrammerne forbedres
- 11.30 Underskrivning af den første partnerskabsaftale –
Anders Hoffmann indleder
- 12.00 Frokost og netværk

Program (fortsat)

- 13.00 Joanne Hyland fra Radical Innovation Group: “Bridging the Generation Gap – Building a Symbiotic Relationship between Startups and Established Companies”
- 14.00 Dating mellem de store og de små
Møder med Connect Denmark
- 15.00 Kaffe
Dating fortsætter
- 16.45 Dagens udbytte
- 17.00 Tak for i dag

Mål

Projektet skal – vise 10-15 resultater til Klimatopmødet

- få 15-20 til at indgå i partnerskab

- skabe varig udvikling for 5-10 vækstiværksættere og 25-30 virksomheder

- 3-5 virksomheder skal med i Accelerace, Runde 2 fra februar til august 2009 – 2 deltager (2 deltog i 2008)
- 8-10 virksomheder skal være med i Booster, Runde 1 fra Marts til Juli 2009 – 8 deltager
- 20 virksomheder skal være med i Booster, Runde 2 fra september til december 2009

Af 6/800 virksomheder skal ca. 200 identificeres.

Resultat pr. 27.5.2009

- 103 virksomheder er identificeret med mellem 1 – 30 ansatte
- 72 virksomheder er kontaktet
- 22 virksomheder har sendt "one-pagers" til partnerskabsvirksomheder
- Partnerskabsvirksomheder har vist interesse i 13 af de 18
- 4 møder er afholdt hvoraf 2 ser ud til at blive til partnerskabskontrakter.
- 89 møder planlagt i "speed-dating" i dag.

Cleantech Partnerskab tilbud

- **Accelerace**
 - International uddannelse
 - 4 måneders intensiv + 12 måneders rådgivning
 - "Go-To-Market" strategi og plan
- **Cleantech Partnerskab**
 - Klargøring til partnerskab
 - Kontrakt med større dansk virksomhed
 - Adgang til globalt netværk (Marked/Sourcing)
- **Cleantech Booster**
 - Værktøj for nystartede og etablerede virksomheder
 - 4 måneders program med startkursus og rådgivning
 - Adgang til Accelerace og Cleantech Partnerskab
- **WWW.cleantechPartnerskab.dk**
 - Samlet oversigt over klynger og netværk
 - Nyheder og "blogs"
 - Events (konferencer og udstillinger)



Cleantech Partners

- Danfoss
- Dansk Shell
- Dong Energy
- Ernst & Young
- Grundfos
- IBM
- IRD
- Multidata
- Maersk Olie og Gas
- Rockwool

Partnervirksomheder

Navn	Antal ansatte	Produkt	Udfordringer	Potentiel partner
Altiflex	9	Produktion og udlejning af vinduer/døre i polycarbonat til interimaflukning i byggeindustrien	Søger direktør. Salg i resten af DK samt nabolande	Rockwool
Barsmark	11	Genbrug af overskudsmateriale fra vindmølle produktion	Internationalt salg	Danfoss Grundfos
Cleanfield	3	Rensning af forurenede jord ved hjælp af bakterier	At finde kundesegmenter Salg til kommuner	Shell MOG
Damptech	2	Vibrationsdæmpning til bl. a. pipelines, bygninger og vindmøller, jordskælv.	Salg er meget langsigtet Skal finde hurtigere afsætning	MOG Shell DongEnergy Danfoss Grundfos
Floating Power Plant	3	Vind og vandkraftværk på vandet (Poseidon)	Opskalering. Salg.	DongEnergy. Shell
LeanEco	3	Generatorer til nødstrøm og servers herunder styring.	Totalløsninger	IRD IBM
Sabetoflex	7	Skorstensisolering og Kombivarmer anlæg	Finde partner	Danfoss
Upcontech	3	Ultra effektive power convertere	Salg til større virksomheder som underleverandør	IRD DongEnergy
Willumtech	1	Støjdæmpende autoværn	Prøveopstilling. Salg til Kommuner	Rockwool

Partnervirksomheder

Navn	Antal ansatte	Produkt	Udfordringer	Potentiel partner
Aquaporin	11	Vandrensning vha. Aquaporiner. Har patent. Ultra rent vand (99,999 pct.)	finde interesserede partnere. Hvem er interesseret i så rent vand	
Wecapack	1	Miljøvenlig emballage	Salg	
Solum	20	Håndtering, forædling og afsætning af organiske restressourcer	Etablering af nyt anlæg i Roskilde	
Weel & Sandvig	3	Termodynamiske modeller	Skal sælges bredere	
Nordisk Aluminat	7	Kemikalier til vandrensning	Søger samarbejde til større anlæg herunder salg	

Booster virksomheder

Navn	Antal ansatte	Produkt	Udfordringer	Potentiel partner
DXT	1	Staldventilation	Salg	
N-Technology	2	Rensning af forurenede vand for kvælstof vha. spec. filter	Andre afsætningsmuligheder	MOG
Uniterm	2	Varmtvandssystemer til solvarmeanlæg	Direkte salg, herunder til udskiftning	Shell MOG
Visility	1	Har udviklet en prototype af et betjeningspanel til energistyring i private huse. Panelet viser også det aktuelle energiforbrug	Salg	Dong Energy Shell
WaterEco	1	Iltning af vand samt udrensning af havne, etc.		Danfoss Grundfos
Gridmanager	5	Optimering af energistyring i virksomheder	Rådgivning om opskallering, sikkerhed,	Dong Energy Shell
Multidyk	1	Iltning af vand		
Westcome	2	Varmeveksler	Afsætning	
Marifood	2	Produktion af sukkertang på liner i havopdræt, med biomasse til eneriproduktion som mål	Salg	

Screening (hele programmet)

- Forudsætninger:
- Unikt produkt/IPR inkl. ide/teknologi (ikke helse, konsulenter, fødevarer, ?)
 - Kapital på plads under programmet
 - Organisation – krav til uddannelse
 - lederevner
 - Egnede til partnerskab – forretningskoncept
 - organisation
 - internationalt potentiale
 - Egnede til Accelerace

Samme procedure/process som Accelerace

Tidsplanlægning

- 17. november 2008 Økonomi- og Erhvervsminister Lene Espersen lancere
 ■ Cleantech Partnerskab
- 10. december 2008 Væksthus Hovedstadsregionen indgår kontrakt med EBST
- 29. januar 2009 1. møde med 10 partnerskabsvirksomheder
- marts 2009 Accelerace og Booster programmer starter
- 4. april 2009 "one-pagers" for 22 virksomheder sendes til de 10
 ■ partnerskabsvirksomheder
- -----
- 27. maj 2009 Cleantech Partnerskabsmøde. Underskrift af 1. kontrakt.
- 11. juni 2009 One-to-one evaluering af Jeff Snider
- 1. juli 2009 Afslutning af 1. runde Cleantech Booster
- 29. august 2009 Afslutning af 2. runde Accelerace
- 31. august 2009 Deadline for Cleantech Booster 2. runde
- oktober/november Præsentation af konkrete resultater til GEW og
 ■ Klimatopmødet
- 31. december 2009 Afslutning af Cleantech Booster 2. runde
- 15. januar 2010 Fremtidig forretningsmodel
- 1. marts 2010 Endelig rapport

Udfordringer

- Screening.
- Konkurrence med andre prioriteter (Internt og Eksternt).
- Ressourcer i Programmet.
- Meget forskellige motiver.
- Koordinering mellem mange parter
- Mange andre klynger/initiativer

Fremtid ?

- Nye Cleantech Partnerskabskandidater
- 2. runde Cleantech Booster
- -----
- Behov etableret
- Værktøj eksisterer/skal justeres
- Hvem og Hvordan

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

Udvikling af virksomhed

Mål for program

Individuelt at evaluere den enkelte virksomhed og afhjælpe eventuelle mangler inden partnerskab indgås.

Forretningskoncept afprøvet
Internationalisering
Adgang til marked/outsourcing

Intensitet

Afhængig af behov

Fuld tid

Resultat

Partnerskabskontrakt med større virksomhed
Arbejdsprogram for partnerskabet.

“Brohoved” etableret i markedet
Permanent aftale med Partner
Ny viden til revurdering af produkt

Cleantech Partnerskab tilbyder

- Individuel vurdering af egnethed.
- Vejledning og hjælp til at opfylde krav.
- Udfærdigelse af "value proposition" til partnering.
- Udfærdigelse af arbejdsplan for arbejdet i partnerskabet.
- "Matching" og kontrakt med partner.

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 nystartet /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

Udvikling af virksomhed

Pre-Springboard

Mål for program	Individuelt at evaluere den enkelte virksomhed og dets produkt, .	Forstå kundens forretning Forstå produktets værdi	Etablering af værdi for kunden, konkurrence-situation og "value proposition" Arbejdsplan iflg vækstplan	Evaluering af forretningsplan/ model Valueproposition Arbejdsplan
Intensitet	Afhængig af behov	Ca. 2x2 dage	Afhængig af behov	3x2 timer
Resultat	Vækstplan og behov for uddannelse	Kunde/markedssegmentering Interviews Behov for målretning af produktet	Ny forretningsplan/model. Value proposition. Adgang til Cleantech partnerskab eller Accelerace	Endelig anbefaling