

SLUTTRAPPORT

STAR ★ CAP



Dato: 12.11.2019 Prosjektperiode: 2016 - 2019

For: Interreg Sverige-Norge Grenseløst Samarbeid



／ Sammen drag ／

Interregprosjektet StarCap har vært et samarbeid mellom Innovatum Startup i Trollhättan, Blender Collective i Fredrikstad, og Fredrikstad kommune. Partnerne har sammen utviklet en arbeidsprosess hvor oppstartsbedrifter, eller startups, har fått anledning til å utvikle sin forretningsidé raskt, og komme i posisjon til å tiltrekke seg nødvendig risikokapital for videre utvikling og markedsadgang. Prosjektet har pågått i perioden 2017-2019, og totalt engasjert 50 startups i et intensivt og krevende utviklingsløp. 22 av disse bedriftene har nå ved slutten av 2019 lyktes med privat kapitalinnhenting.

StarCap har også identifisert et potensial i å involvere og aktivere lokal basert kapital henholdsvis i Østfold og Fyrbodal. Vi erfarer at en del investorer vil gjerne investere lokalt, og det er således også et innslag av patriotisme knyttet til et slikt engasjement. Vi har samarbeidet på tvers av grensen for å etablere løsninger som vil gjøre det lettere for lokale investorer å involvere seg i lokale foretak. Dette samarbeidet fortsetter i 2020.

I tillegg til prosjektpartnerne, har StarCap hatt medfinansiering fra Østfold fylkeskommune og Västra Götalandsregionen.

The interreg project StarCap has been a collaboration between Innovatum Startup in Trollhättan, Sweden, and Blender Collective Accelerator and Fredrikstad municipality in Norway. Together these partners have developed a workflow to stimulate rapid growth among selected startups, and enable them to attract early stage investments necessary for further development and market penetration. StarCap has been in operation between 2016 - 2019 and involved in total 50 different startups. 22 of these have as of november 2019 succeeded in attracting private capital investments.

Through StarCap, the partners have also identified a significant potential in terms of engaging locally based investors and dormant capital in the region Fyrbodal - Østfold. A substantial portion of local investors seem to lean towards investing locally, preferably real estate, but also through sponsorships and support of sports and culture. The partnership behind StarCap will continue a collaboration in order to stimulate local financial engagement in local startups.

In addition to the project partners, the StarCap project has received funding from the Østfold County Council and Västra Götaland County.

Innhold

Bakgrunn	04
Aktiviteter	05
Prosjekt mål	07
Prosjekt mål i tabell	11
Indikatorer	13
Grenseoverskridende merverdi	14
Aktiviteter og økonomi	15
Studieresor	18
Horisontale kriterier	21
Kommunikasjon	23
Forankring	25

Forsidebilde: Oppstartsbedriften TriloAppar hos Innovatum
Bilde side 1: Leder for Innovatum Startup Jesper Strömqvist



**STARCAP:
STARTUP CAPITAL FOR
AGILE GROWTH**



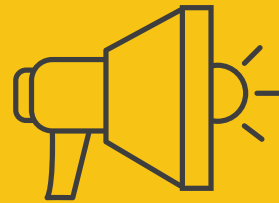
Bakgrunn

Under de senaste åren har det skett en strukturomvandling i Fyrbodal/Østfold och även på många platser i resten av världen där vi går från en industriell struktur med stora företag, till en ny näringsstruktur som till den största delen är baserad på små och medelstora företag.

I Sverige såg vi under 2014 och 2015 många exempel på nya innovativa företag med affärsidéer som är riktade mot konsumenter. Den typen av företag behöver snabbt komma ut med sin idé eller tjänst på den globala marknaden för att lyckas. För att dessa typer av företag ska kunna få en stark och snabb utveckling är tillgång till kapital avgörande.

Vi såg den samme tendensen i Norge, hvor regioner utenfor de største byene i for liten grad har tiltrukket seg risikovillig kapital. I Østfold er det en god vekst i antall nyetablerte selskaper, men selskapene bidrar i for liten grad til økt sysselsetting. Regionen har behov for nye bedrifter som bidrar mer til sysselsettingsvekst. I Østfold fylkeskommunes nye næringsstrategi "Næringsriket Østfold" har man et langt sterkere fokus nå på at nyetablerte bedrifter skal få gode finansierings-, oppstarts-, og vekstmuligheter.

Det vi såg var også at det i storstäderna fanns inkubatorer och acceleratorer, vilka hade investera-re tätt knutna till sin verksamhet. Detta faktum tillsammans med skarpa processer för snabb affärsutveckling gynnade de snabbväxande företagen i hög grad. Vi insåg att det måste finnas professionella stödfunktioner i form av inkubator/accelerator med skarpa processer på plats i gränsregionen Fyrbodal/Østfold för att attrahera privata investerare. För att täcka hela gränsregionen borde dessa funktioner finnas på bägge sidor av gränsen.



På Innovatum i Trollhättan finns sedan 2003 en inkubator som under de år som gått, hjälpt ett stort antal företag, de flesta inom kreativa näringar att starta och växa sig starka. Denna inkubator behövde en nystart för att kunna hävda sig i nationella och internationella sammanhang.

I Fredrikstad fanns før StarCap på Hydrogenfabrikken en grupp företagare vid namn Blender Collective som ville starta en ny tillväxtmiljö med co-workingspace och accelerator. Dette bedriftsnettverket hadde da eksistert siden 2010, og utviklet nå nye strategier i tråd med behovene hos medlemsbedriftene.

Aktiviteter

Det vi ville arbeta med i projektet var skapa en struktur för att attrahera riskvilligt kapital till nystartade företag i Østfold och Fyrbodalen. För att skapa denna struktur bestämde vi oss för följande aktiviteter:

PROSJEKTORGANISERING

Projektets organisation har utgått från en gemensam projektgrupp som arbetat med samtliga aktiviteter och haft regelbundna avstämningar under projektets gång.

Till detta har funnits en styrgrupp som består av representanter för Innovatum, Blender Collective, Fredrikstad kommun och Østfolds fylkeskommune.

Samarbetet har fungerat bra och har varit till stor glädje och nytta för allparter. Innovatum har under lång tid haft ett gott samarbete med både Blender Collective och Fredrikstad kommun, vilket i sin tur ger möjlighet till enkla och snabba kontaktvägar. I ett samverkansprojekt som avser utveckling på en såhär pass hög nivå, är det en nyckelfaktor.

Styringsgrupp:

Linda Bohlin, Innovatum (leder)

Bjørge Johnsrud Western, Fredrikstad kommun

Trine Moe, Østfold fylkeskommune

Lennart Waldén, Innovatum (svensk prosj.leder)

Kjetil Haugbro, Blender (norsk prosj. leder)



Benchmarking

Benchmarking för att se hur andra inkubatorer i Sverige och Norge arbetade med rekrytering, affärsutvecklingsprocessen och investeringar.



Rekruttering

Arbeta fram en modell för strategisk rekrytering genom att experimentera med olika sätt att marknadsföra oss och skapa en bra paketering av vårt erbjudande.



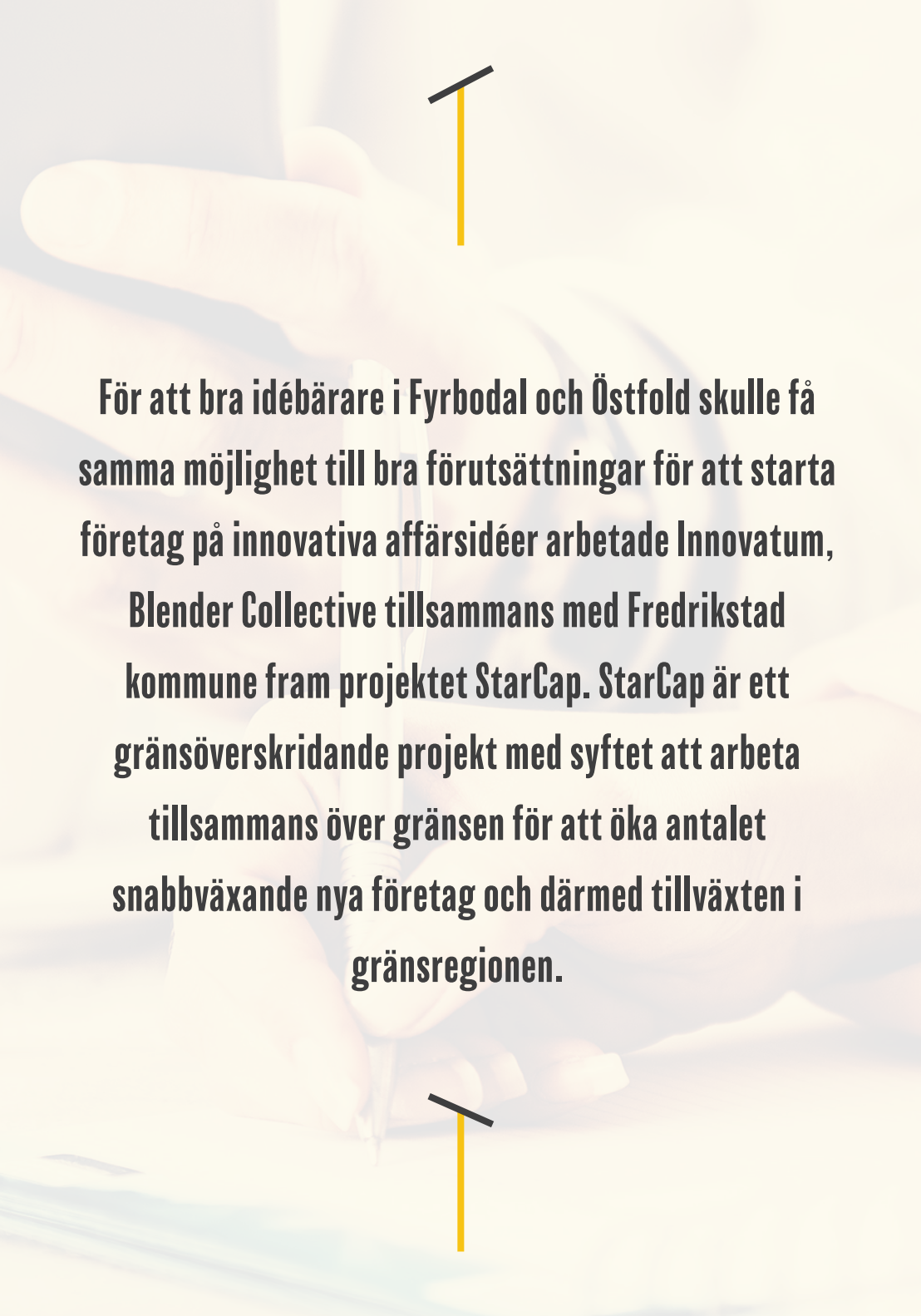
Process

Genom ett tätt gränsöverskridande samarbete, utveckla en ny generisk affärsutvecklingsprocess för start-ups, som skapar långsiktigt hållbara företag som verkar på en global marknad, och är attraktiva investeringsobjekt för såväl privata som offentliga investerare.



Netzverk

Skapa ett gemensamt nätverk av investerare i gränsregionen Østfold och Fyrbodalen.



För att bra idébärare i Fyrbodal och Östfold skulle få samma möjlighet till bra förutsättningar för att starta företag på innovativa affärsidéer arbetade Innovatum, Blender Collective tillsammans med Fredrikstad kommune fram projektet StarCap. StarCap är ett gränsöverskridande projekt med syftet att arbeta tillsammans över gränsen för att öka antalet snabbväxande nya företag och därmed tillväxten i gränsregionen.

Prosjekt mål

Hovedmålet for prosjektet har vært å skape en struktur for å tiltrekke risikovillig kapital til oppstartsbedrifter i grenseregionen Fyrbodal-Østfold. Målparameteret for dette er å etablere et grenseoverskridende investornettverk og at minst 10 bedrifter knyttet til prosjektets aktiviteter skal ha innhentet investeringer fra risikokapital.

Vi anser oss ha nått hovedmålet med god marginal eftersom vi nått og även överträffat samtliga delmål. Det enda som vi inte lyckats med är att skapa ett gemensamt gränsöverskridande investerarnätverk, såsom vi tänkte från början. Vi har imidlertid identifisert et potensial i å involvere og aktivere lokal basert kapital henholdsvis i Østfold og Fyrbodal. Lokale investorer vil gjerne investere lokalt, og det er således også et innslag av patriotisme knyttet til et slikt engasjement. Vi samarbeider på tvers av grensen for å etablere løsninger som vil gjøre det lettere for lokale investorer å involvere seg i lokale foretak.



DELMÅL 1

Prosjektet skal ha rekruttert minst 10 oppstartsbedrifter som oppfyller investorers kriterier for potensielle investeringsobjekter.

För att uppfylla kraven hos investerarna, har vi tidligere under projektet omarbeidet både marknadsföring och process och i samband med detta även anpassat kravställningen på de företag vi slussar in.

I både Norge och Sverige har vi også rekruttert gjennom håndplukking av kandidater fra et bredt utvalg av nyetablerte virksomheter i vår region. Dette har vi gjort med utgangspunkt i registre over nye foretak og direkte kontakt med disse. Vi har også etablert et formalisert samarbeid med høgskolenes oppstartsprogram Drivhuset, og rekruttert bedrifter fra studentmiljøet derfra. I Østfold har totalt 17 utvalgte bedrifter gjennomgått en grundig prekvalifisering, og av disse fikk 8 bedrifter tilbud om en plass i programmet.

Totalt har 76 företag som vi bedömer kan utvecklas till att uppfylla investerarnas krav rekryterats. Det innebär att vi överträffat målet med god marginal.



DELMÅL 2

Prosjektet skal ha etablert en felles arbeidsprosess for hvordan oppstartsbedriftene i prosjektets programmer skal settes i stand til å tiltrekke seg ekstern kapital. Arbeidsprosessen skal ha vært gjennomført av minst 10 oppstartsbedrifter, og 5 av disse skal ha samarbeidet over grensen.

Arbetsprosessen som utveklats är både väl etablerad och fungerande, och nyttjas nå både i Trollhättan och Fredrikstad. Att vi har ett större antal företag än någonsin som fått riskkapital under de senaste åren, ser vi som ett kvitto på att processen fungerar.

Totalt 50 företag har redan gått igenom processen. Här räknar vi de företag som fullföljt hela eller delar av processen under projektperioden och målet är därmed uppfyllt. Antal samarbeten över gränsen är 17, så även här har vi nått målet.



76 foretak

som kan utvikles til å oppfylle investorers krav er rekruttert til programmet på norsk og svensk side.



50 foretak

har gjennomført programmet med den nye arbeidsprosessen som er utviklet. 17 av disse har også samarbeidet over grensen.

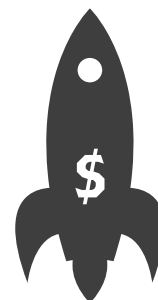


22 foretak

har lyktes med å hente inn privat risikokapital i prosjektperioden.

DELMÅL 3

Oppstartsbedriftene har hentet inn nødvendig investert kapital for å kunne lansere sitt produkt i markedet. Minst 10 oppstartsbedrifter skal ha lyktes med innhenting av investert kapital i prosjektperioden.



Genom att vi tidigare i projektet deltagit i flera konferenser i både Sverige och Norge, samt även tidligere studiebesök i USA har vi skaffat oss god kunnskap om vad som krävs för att hämta in kapital, och även hur man bör gå tillväga för att få en god långsiktighet när det gäller tillförsel av kapital. Vi erfarer at det er behov for nye initiativer for å stimulere regionens investorer til å engasjere seg i oppstartsbedrifter. Det er imidlertid et potensial i det at lokal kapital tenderer til å ønske å investere lokalt. Vi ser derfor muligheter gjennom å få flere investorer til å opptre som forretningssengler. Dette er personer som engasjerer seg i tidlig fase av en oppstartsbedrift, og bidrar med kapital, men også med råd og nettverk.

Derfor har vi nå etablert et felles arrangement, Startup Day, hvor våre respektive startups fikk pitche for regionale investorer og et stort publikum. Startup Day ble arrangert i Fredrikstad og Trollhättan i mai 2019. Dette har vist seg å være en attraktiv og etterlengtet møteplass, både for startups og investorer. Program og gjennomføring holdt høyt nivå, med internasjonale key notes og attraktiv regi. Startup Day vil bli videreført etter prosjektet som et fast årlig event både i Fredrikstad og Trollhättan.

Når det gjelder inhämtat kapital har 22 norske og svenska företag lyckats med detta i projektet, det innebær att vi också här nått vårt mål som var att tio företag skulle få in riskkapital.

Vi har fått en hel rad lärdomar utöver de mål och resultat vi förväntade oss, men det som främst står ut bland dessa är att om man ska lyckas med tillväxt genom innovation finns det två avgörande faktorer:

01 »

Startups måste få in högriskkapital i tidig fas, eftersom det möjliggör att de snabbt kan prova ut og testa sina produkter på marknaden. "Time-to-market" är idag viktigare än någonsin.

02 »

Startups måste också i tidig fas får möjlighet att prova sina produkter og tjenester hos potentiella kunder og utveckla dem i samarbeite med dessa. Detta kan med fördel ske i samarbeite mellan stora företag og startups, vilket kan ge en "win-win" situation genom att de stora företagen får möjlighet till snabbare utvecklingstakt genom samarbeitet med startupsen.

“Vi har vært så heldige å få være en del av StarCap prosjektet i perioden 2018-19. Her har vi fått uvurdelig hjelp av kompetente rådgivere som utfordret våre beslutninger og hjalp oss å endre hele forretningsmodellen til foretaket. Vi har også fått gode råd og veiledning til å hente inn kapital fra vår første investor.”

— André Lier, gründer i Tidbit Global



Prosjektmål i tabel

HOVUDMÅL

Att skapa en struktur for att framgangsrikt kunna attrahera risikkapital till oppstartsforetag i gransregionen Fyrbodal/Østfold.

Måleparameter	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2018	30.09.2019		Mål
Et grenseoverskridende investor-nettverk skal være etablert, og minimum 10 bedrifter har innhentet investeringer fra risikokapital.			90%	100%		100%

DELMÅL 1

Vi har rekruttert oppstartsbidrifter som oppfyller investorers kriterier for potensielle investeringsobjekter

	31.12.2017		30.06.2018		31.12.2018		30.09.2019			
Måleparameter	SV	NO	SV	NO	SV	NO	SV	NO	Totalt	Mål
Minst 10 oppstartsbidrifter skal være rekruttert inn i programmene på svensk eller norsk side, utfra et konkret sett av felles kriterier.	27	1	9	3	11	4	11	4	76	10

DELMÅL 2

Vi har etablert en felles arbeidsprosess for hvordan oppstartsbidriftene i våre programmer skal settes i stand til å tiltrekke seg ekstern kapital

	31.12.2017		30.06.2018		31.12.2018		30.09.2019			
Måleparameter	SV	NO	SV	NO	SV	NO	SV	NO	Totalt	Mål
Arbeidsprosessen skal ha vært gjennomført av minst 10 oppstartsbidrifter.	15	1	5	3	4	4	14	4	50	10
5 av disse skal ha samarbeidet over grensen.	2		2		1		1		6	5

DELMÅL 3

Oppstartsbedriftene har hentet inn nødvendig kapital for å kunne lansere sitt produkt i markedet

	31.12.2017		30.06.2018		31.12.2018		30.09.2019			
Måleparameter	SV	NO	SV	NO	SV	NO	SV	NO	Totalt	Mål
Minst 10 oppstartsbedrifter skal ha lyktes med innhenting av investert kapital i prosjektperioden.	5		3	1	1	1	10	1	22	10

RESULTAT FRÅN HA1

Måleparameter	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2018	30.09.2019		Mål
Genomført og dokumenterad minst ett benchmark gällande rekrytering till oppstartsmiljøer.	100%					100%
Et vølpaketerat og tydligt erbjudande til startups.	50%	60%	80%	100%		100%
En marknadsføringsstrategi.	40%			100%		100%

RESULTAT FRÅN HA2

Måleparameter	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2018	30.09.2019		Mål
En ny konkret og vøldefinerad process som kan ta ett företag från mogen affärsidé till investeringsbart.	100%					100%

RESULTAT FRÅN HA3

Måleparameter	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2018	30.09.2019		Mål
En kartläggning som visar vilka investere som kan ta ett företag från mogen affärsidé till investeringsbart.	30%		30%	100%		100%
En kommunikationsstrategi för att kommunisera på bästa sätt med dessa investere.	20%		20%	100%		100%
Et nätverk av svenske og norske investere som er beredde att samarbeita med de två oppstartsmiljøerna.	10%		30%	50%		100%*
En tydlig karvspekifikation på vad som krävs för att ett företag ska vara attraktivt för investering.	70%		70%	100%		100%

*Inte lyckats med att ha ett gemensamt gränsöverskridande nettverk.

INDIKATORER

För att mäta en del av Interreg-programmets effekter har ett antal aktivitetsindikatorer fastställts

	31.12.2017		30.06.2018		31.12.2018		30.09.2019			
Måleparameter	SV	NO	SV	NO	SV	NO	SV	NO	Totalt	Mål
Delmål 1: Nyetableringar	27	1	9	3	11	4	17	4	76	10
Delmål 2.2: Samarbeid över gränsen	2		2		5		8		17	5
Antal företag som etablerat sig, eller inlett samarbete med företag på andra sidan gränsen. (Summen av de två parametrarna över)									93	15



Grenseoverskridende merverdi



Gjennom å utvikle hovedaktivitetene i dette prosjektet i fellesskap og oppnå de mål prosjektet har satt seg har vi høstet verdifull kompetanse og erfaring av hverandre. Prosjektet har fokusert på skape grenseoverskridende merverdi rundt momentene Grensen som ressurs og Utnyttelse av kritisk masse.



Grensen som ressurs

- Gjennom å dele erfaringer og metoder, har vi lyktes med å rekruttere flere, og riktige foretak. Vi har sammen avdekket behovene i en oppstartsfase og funnet løsninger på hvordan fasilitere dette.
- Vi har ved å utnytte hverandres kompetanse lyktes med å gjøre bedriftene investerbar og presentert dem for potensielle investorer.
- Vi har også delt kunnskap med hensyn til gjennomføring av kapitalinnhenting og prosedyrene rundt emisjoner.



Utnyttelse av kritisk masse

- Ved å vurdere våre potensielle investeringsobjekter på begge sider av grensen under ett, har vi hatt et langt bedre sammenligningsgrunnlag for å velge ut rette bedrifter.
- Dette gjelder også for investorer. Det er viktig å nå fram til tilstrekkelig antall investorer, da investeringsfond ofte har visse fagfelt og bransjer man retter seg mot. Vi erfarer på begge sider av grensen at lokale tidligfase investorer, eller forretningsengler, ønsker å investere lokalt og ikke grenseregionalt. Dette legger vi nå til grunn i det videre arbeidet fremover.

— Aktiviteter og økonomi —

Beskrivelse av prosjektets hovedaktiviteter med prosentvis andel av totalt budsjett.

HA 0: Prosjektledelse

» 23%

Prosjektledningen i StarCap baserades på tåt kommunikation mellom svensk og norsk projektledare. Dessa möten har mestadels skett via Skype för att minska resandet, men vi genomförde också många fysiska möten ofta i samband med konferenser, evenemang eller resor inom projektet. Se også avsnitt om prosjektorganisasjon.

HA 1: Metoder for rekrytering

» 17%

Utveckla bra metoder för rekrytering av investeringsbara företag som oppfyller de kriterier som investerarna ställer.

Denna aktivitet delade vi in i tre delar, benchmarking, eksperimentell marknadsføring, paketering og rekrytering.

Benchmark

Den första insatsen vi gjorde i detta arbeidspaket var att gjennomføre ett benchmark där vi intervjuade ett antal svenska og norske inkubatorer og acceleratorer. De spørsmål som ställdes handlade i hovedsak om hur de arbetade med marknadsføring, affärsutvecklingsprocess og investeringar. Intervjuobjekten fikk også beskriva vilka för- og nackdelar de såg med nuvarande arbetssätt.

Intervjusvaren från denna benchmark använde vi sedan som underlag för vårt utviklingsarbeite inom projektet.

Eksperimentell markedsføring

En stor del av arbeidet gikk ut på å hitta nye vägar for marknadsføring. Akseleratoren hos Blender har jobbet med ulike metoder for kommunikasjon mot markedet, bl.a. via Facebook og egen nettside, men også via målrettet direkte utsendelse av onepager og ikke minst kommunikasjon direkte gjennom eget nettverk innenfor Blender Collective. Gjennom verktøyet purehelp.no har man også fortløpende kartlagt alle nyetableringer sortert på geografi og bransje.

I Trollhättan jobbade vi mycket med att mäta aktiviteten på vår hemsida, där man kan anmäla intresse för inkubatorn. Hemsidan justerades med fokus på ansökningar och mät-punkter implementerades för att fånga upp avvikande beteende samt att säkerställa hur annonser levererar i antalet besök/signups.

Nästa del i arbetet var att generera trafik till webbsidan via Facebook-annonsering. Vi experimenterade med olika typer av annonser och undersökte sedan hur dessa fungerade genom olika tester där räckvidd, engagemang, klick och konvertering mättes. Målgrupperna togs fram genom geografi, intresse, och aktivitet. Vi utvecklade också ett graf-verktyg som låter affärsteamet i realtid hålla koll på hur olika marknadsföringsinsatser levererar.

Vi har också vid tre tillfällen genomfört en affärsidétävling med namnet Grow4bodal tillsammans med Almi Företagspartner, Nyföretagarcentrum och ett trettiotal andra partners. Dessa tävlingar har i genomsnitt gett oss ca 40 idébärare per år, varav flera har uppfyllt kraven för inträde till inkubatorn.

Förändringarna har som ni säkert noterat gett goda resultat och har starkt bidragit till att vi överträffade våra mål.

HA 2: Felles arbeidsprosess

» 34%

Utveckling av en gemensam arbetsprocess för att företagen i den svenska inkubatorn och den norska acceleratoren skall kunna attrahera externt kapital.

Som underlag för arbetet med utveckling av den nya processen använde i huvudsak följande ingredienser:

- Intervjusvar från benchmarking gällande affärsutvecklingsprocessen.
- Stöd från andra externa affärsutvecklare.
- Studiebesök på olika platser, Silicon Valley, Dublin, m.fl.
- Projektteamets och affärsutvecklarnas samlade erfarenheter.

Resultatet blev en tydlig process där vi tillsammans med företagen säkerställer såväl affärsidé och team som prototyp, finansiering, skalning och realisering av internationell expansion.

HA 3: Koblinger mot kapital

» 13%

I denna aktivitet började vi med att kartlägga de etablerade investerare som fanns i vårt område. Utifrån denna kartläggning började vi sedan undersöka vilka som kunde vara tänkbara att knyta till det gränsöverskridande nätverk av investerare som vi avsåg att skapa.

När vi sedan kontaktade flera av dessa investerare för att höra hur de tänker vid investeringar, insåg vi ganska snabbt att lokala investerare vill investera lokalt i första hand. Det ledde till att vi fick börja fokusera på att bilda ett lokalt investerarnätverk i respektive land.

Eftersom alla aktiviteter i projektet skedde mer eller mindre parallellt kunde vi nyttja mycket av det vi lärde oss av investerarna i utvecklingsarbetet av den nya processen.

Vid projektets slut har ca en tredjedel av företagen fått investeringar från olika källor, flera av dessa är investeringar från lokala investerare, men vi har även hittat andra källor till finansiering som t.ex. Crowdfunding som kan fungera bra i vissa sammanhang.

HA 4: Informations- og kommunikasjon

» 13%

Se beskrivelse under avsnitt Kommunikasjon på side 23-24.





Studieresor



Projektet har gjennomført eller deltatt i studieresor till følgende resmål:

Silicon Valley

Arrangör: Västra Götalandsregionen

Syfte:

Syftet var att få inspiration och lärdomar från bl.a. Stanford University, SRI, Y-Combinator, facebook m.fl samt att skapa nye kontaktytor og nettverk till nytta for inkubatorbolagen.

Lärdomar:

Deltagarna fikk en inblikk i:

hur finansierer i Silicon Valley tänker og logiken i deras fonder, de ulike investeringsrundornas storlek samt de ulike parternas ägande vid respektive runda.

hur inkubatorer arbeitar i Silicon Valley vid ett besök på den kända inkubatorn Y-Combinator.

vad svenska/norska bolag bör tänka på innan man beslutar sig for att flytta till Silicon Valley.



Dublin

Arrangör: StarCap-prosjektet

Syfte:

Kunnskapsinnhenting og nettverksbygging mot ledende miljøer innenfor bedriftsutvikling i Europa. Vi deltok på konferansen Coworking Europe og besøkte National Digital Research Centre, som er en av Europas ledende inkubatorer

Lärdomar:

Hvordan møter man oppstartsbedriftenes behov for kontorfasiliteter og stimulerer nettverksbygging og næringsrettet samarbeid mot andre bedrifter. Internasjonale trender går i retning av mer kommersielt drevne coworkingsteder, som ofte da går på bekostning av mer brukerfokuserete nettverk og miljøer.

Metoder og erfaringer innen kunnskapsoverføring, og skreddersydde løsninger for de mest ambisiøse og lovende startups.

Göteborg

Arrangör: StarCap-prosjektet

Syfte:

Syftet var att besöka konferensen Connect2Capital som är en konferens där startups kan möta investerare. Konferensen som nämnts tidigare bestod av en utställning och en konferensdel där besökarna bjöds på intressanta föreläsningar och där startups också kan få tillfälle att pitcha sin affärsidé inför ett stort antal investerare. Projektet hade ett stormöte under konferensen där både projektteam och ett antal norska och svenska startups deltog.

Lärdomar:

Många bra exempel på pitchar.

Insikt i hur samspelet kan fungera mellan investerare och startups.

Interessanta key notes fra Nasdac og andre ledende internasjonale miljøer.

Nettverksbygging og erfaringsutveksling på nordisk nivå.

Oslo

Arrangör: StarCap-prosjektet

Syfte:

Deltakelse på konferansen Seed Forum International i Operaen.

Lärdomar:

På konferansen møttes et stort antall internasjonale investorer og startups, og det ble avholdt mer enn 100 pitcher, samt key notes fra ledende internasjonale aktører. Dette ga oss et verdifullt innblikk i både rådende trender, metodikk for oppstartshjelp, og ikke minst hvordan investorer selv vurderer aktuelle investeringsobjekter.

Helsingfors

Arrangör: StarCap-prosjektet

Syfte:

Syftet var att besöka konferensen Slush som är Europas största event för investerare och startups med ca 25 000 besökare från hela världen. Under konferensen genomförde vi ett projektmöte, där styrgrupp, projektgrupp och ett antal företag deltog från båda länder deltog. Totalt 18 personer från elva företag deltog utöver projektgrupp och styrgrupp. Samtliga företag hade förbokat möten med investerare.

Lärdomar:

Företagen fick träffa professionella investerare och pitcha sin idé i mötet mellan dem. Detta gav dem många nya kontakter och mycket kunskap om förbättringsmöjligheter med sig hem.

Dessutom fick vi alla mycket kunskap till oss genom att lyssna på investerare och föreläsare från hela världen.

Warszawa

Arrangör: StarCap-projektet

Syfte:

Warszawa är för närvarande en av Europas hetaste städer när det gäller startups. Syftet med resan var att projektteamet ville se hur vi stod oss mot det som pågår där, och försöka få med oss kunskap och inspiration hem.

Vi besökte följande organisationer:

Geek Girl Carrots

En global gräsrotsorganisation med ursprung i Polen som har fokus på att locka kvinnor till teknikyrken. De samlar kvinnor som arbetar i tekniska yrken och kvinnor med startup-idéer, studenter och många fler. De arbetar också för att skapa företagssamarbete och är värd för program baserade på FN: s SDG.

Foundation for Technology Entrepreneurship

En organisation som hjälper företag och stora företag att samarbeta med innovativa nystartade företag.

Microsoft for startups

Ett program som stöder världens mest lovande teknikföretag. De startups som accepteras till programmet får tillgång till resurser för affärer och Microsofts teknologi som hjälper dem att snabba upp tillväxten.

HUBHUB

En organisation som arbetar med att ansluta företag till internationella ekosystem för att minska hinder för global innovation.

The Heart

Ett samarbetscenter som syftar till att främja affärsrelationer mellan stora företag och startups som är redo att skala upp i Europa och Israel.

Lärdomar:

Vi fick med oss mycket kunskap om olika organisationers sätt att arbeta och en hel del insikter om likheter och skillnader mellan våra olika kulturer. Vi såg också en hel del som fungerar bra i stora städer, som vi kan ta med oss och försöka utveckla för att passa vår egen geografi. En slående punkt var att samarbetet mellan stora företag och startups är något som börjat växa och kommer att bli riktigt hett om det får utvecklas. Under besöket hos Geek Girl Carrots fick vi också bra tips och idéer om hur vi kan arbeta mer med jämställdhet i våra startup-miljöer.

Horisontale kriterier

Integrering av hållbar utveckling, lika möjligheter og jämställdhet

Alle er velkommen

Hållbar utveckling alla dimensioner, är ett av de krav som vi numer ställer på företagen för att få komma in i den inkubator och den accelerator som vi arbetar i.

Att öka företagandet oavsett kön, etnisk bakgrund, etc. är något vi ständigt arbetar med genom att marknadsföra och agera på ett sätt så att alla känner sig välkomna. I vårt dagliga arbete handlar det t ex om ett välkomnande bemötande, språk och innehåll i våra miljöer.

Forøvrig har vi gjennomført flere konkrete aktiviteter for å rette fokus på bærekraft, like muligheter og likestilling.



Open Cup Fika

Under projektet genomförde vi i Trollhättan en specifik aktivitet för att öka mångfald och integration. Projektet anordnade tillsammans med Trollhättans stad och Double Cup ett evenemang som vi kallade Open Cup med inriktning på IT. Double Cup bjöd in åtta kandidater som hade IT bakgrund ur sitt nätverk, vi tog även hjälp av arbetsförmedlingen och bjöd in ytterligare sex nyanlända kandidater med IT bakgrund. Projektet bjöd in sex företag från inkubatorn. Totalt deltog fem kvinnor och 15 män vid träffen.

Double Cup är en organisation som arbetar med att skapa integration och nätverkande genom personliga och enkla möten på arbetsplatser. Det sker vid en förutsättningslös fika mellan Framtidsguide (person från företag/organisation) och Kandidat (nyanländ i etableringsfasen eller asylsökande).

Träffen inleddes med att alla kandidater berättade vilka de var, vad de hade för erfarenhet och vad de var intresserade av. Därefter berättade företagen om sin affärsidé och gav en beskrivning av vilka de var och vad de behövde stöd med. Presentationerna följdes av ett fritt mingel där företagen och kandidaterna diskuterade fritt och öppet, följt av ett mer uppstyrd mingel där alla kandidater fick möjlighet att prata med alla företag.

Efter träffen sammanställde alla kandidater en lista över vilka företag de var intresserade av att prata mer med. Arbetsförmedlingen tog tillsammans med Innovatum ansvar för att matcha kandidaterna med företagen för fortsatta möten. Resultatet av träffen var att fem företag fick nya möten med minst en av kandidaterna och 2 av dessa företag kunde sedan erbjuda totalt tre kandidater en språkpraktik.



Becour

Fredrikstadbedriften Becour utvikler løsninger for å øke andelen fornybar energi og flytte forbruket bort fra fossile og kjernefysiske energikilder. Man ser en økende vilje til å "handle grønt", men dette forutsetter at forbrukere og næringsliv har tillit til at pengene deres går til økt produksjon av fornybar energi. Becour tilbyr løsninger på dette til både energiprodusenter, energiselskere og strømkunder i Europa, USA og Asia.

Vi har hos Blender arrangert et eget medlemsmøte hvor Becour presenterte virksomheten og løsningene de har utviklet, for å stimulere til økt engasjement for mulighetene innenfor en teknologidrevet bærekraftig utvikling av energisektoren.

Sustain.Global

Sustain.Global er et utviklingsprosjekt hos teknologi og kommunikasjonsbyrået Netron. Målet er å kunne spore og formidle opphavet til ethvert produkts råvarer og bestanddeler ved hjelp av blockchainteknologi. Det er utviklet flere plattformer som gjør dette mulig rent teknisk, men det gjenstår å forbedre og tilgjengeliggjøre informasjonen på en måte som er enkel og forståelig for forbrukeren. Dette er en forutsetning for at publikum kan foreta aktive valg og endre sitt forbruksmønster.

Vi har hos Blender arrangert en workshop hvor Netron presenterte prosjektet og de potensielle løsningene som dette representerer i stor skala. Våre startups og andre medlemmer er invitert til å involvere seg i prosjektet.

Catalysts

Catalysts er en organisasjon som kobler personer med minoritetsbakgrunn med frivillige mentorer fra bedrifter og lokalsamfunn i et seksmåneders mentorprogram. Mentorer får opplæring i metoder for å identifisere deltakernes styrker. Arbeidet skjer med utgangspunkt i at man utvikler seg best om man leter frem til mestringsfølelsen og videreutvikler det man er god til.

Vi har hos Blender arrangert en workshop for å introdusere Catalysts for våre startups og andre medlemmer, og organisasjonen har i dag jevnlig mentormøter hos Blender.



Kommunikasjon

Tidlig i prosjektet påbørjades arbeidet med å strukturere marknadsföringen med syftet att öka ansökningar samt strömlinjeforma ansökningsprocessen.

Projektet upprättade under projektstarten en hemsida som beskriver projektet. Denne har vært oppdatert sporadisk under prosjektets gang, mens løpende nyheter har blitt postet på Facebookprofilen til Innovatum og Blender.

Projektet har også exponerats på ulike konferenser ex.vis Connect2Capital där vi hade en monter i utställardelen av konferensen. Vår monter rönste stort intresse och var välbesökt under hela konferensen.

I övrigt har den mesta kommunikationen skett via facebook, som är den plattform där vi lättast träffar vår målgrupp.

Vi har også presentert programmet gjennom en rekke innlegg på konferanser og andre møteplasser, og det er produsert en enkel trykksak med informasjon om våre tilbud i Fyrbodalen / Østfold.



Eivind Vogel-Rödin, Lennart Walldén og Kjetil Haugbro på stand for StarCap under Connect2Capital i Gøteborg.

KREATIVT KOLLEKTIV



FELLESSKAP: Fra venstre Morten Marius Mulvad Moe Apenes fra Netron, Rino Skarpnord og Jonas Jacobsen fra Something Odd på Hydrogenfabrikken diskuterer hvordan de sammen kan løse et nytt prosjekt. Hunden Arina sjekker gjestene.

Hva skjer når kreative

Her sitter bedrifter som deler de samme ambisjonene om å vokse seg store.

markeder, vil det ikke bli mye konkurranse?

- Nei, egentlig ikke. Det gir heller flere skapene går det selvsagt mer en konkurranse da er det en fordel ved den anstaden. Men kjøper tjeiljø med stør det mye at mer lenge, sier



Nyhetsoppslag

Her er et utvalg digitale nyhetsoppslag:

[HTTP://KUNNSKAPSVERKET.ORG/NYHETER/SAMLOKALISERINGER-OG-COWORKING-BLENDER-COLLECTIVE-TAR-HELE-OSTFOLD](http://KUNNSKAPSVERKET.ORG/NYHETER/SAMLOKALISERINGER-OG-COWORKING-BLENDER-COLLECTIVE-TAR-HELE-OSTFOLD)

[HTTPS://WWW.F-B.NO/KULTUR/HYDROGENFABRIKKEN/KJETIL-HAUGBRO/ARENA-MAGICA-VOKSER-OG-BYTT-NAVNS/5-59-646399](https://www.f-b.no/kultur/hydrogenfabrikken/kjetil-haugbro/arena-magica-vokser-og-bytter-navn/s/5-59-646399)

[HTTPS://WWW.F-B.NO/NYHETER/SPAREBANKSTIFTELSEN-OSTFOLD-AKERSHUS/SPAREBANK-1-OSTFOLD-AKERSHUS/BLENDER-COLLECTIVE-FAR-800-000-KRONER/S/5-59-726384](https://www.f-b.no/nyheter/sparebankstiftelsen-ostfold-akershus/sparebank-1-ostfold-akershus/blender-collective-far-800-000-kroner/s/5-59-726384)

[HTTP://WWW.TTELA.SE/N%C3%A4ringslivet/d%C3%A4rf%C3%B6r-f%C3%A5r-innovatum-utm%C3%A4rkelse-igen-1.4459479](http://www.ttela.se/n%C3%A4ringslivet/d%C3%A4rf%C3%B6r-f%C3%A5r-innovatum-utm%C3%A4rkelse-igen-1.4459479)

[HTTP://WWW.BREAKIT.SE/ARTIKEL/8179/STIDNER-SKA-KNOCKA-FRAKTPROBLEMEN-FAR-IN-SVEA-EKONOMI-SOM-STORAGARE](http://www.breakit.se/artikel/8179/stidner-ska-knocka-fraktproblemen-far-in-svea-ekonomi-som-storagare)

[HTTP://WWW.BREAKIT.SE/ARTIKEL/7735/DRONARE-FRAN-FLYPULSE-SKA-FA-HJARTAN-SOM-STANNAT-ATT-BORJA-SLA-IGEN](http://www.breakit.se/artikel/7735/dronare-fran-flypulse-ska-fa-hjartan-som-stannat-att-borja-sla-igen)

Både Netron og Something Odd er en del av Blender Collective, et nettverk i et såkalt coworking-miljø på Hydrogenfabrikken.

stort og gjerne globalt perspektiv. Og for Fredrikstad handler det om å dra byen fra industri til teknologi og det kreative, sier Schrøder Aanonsen.

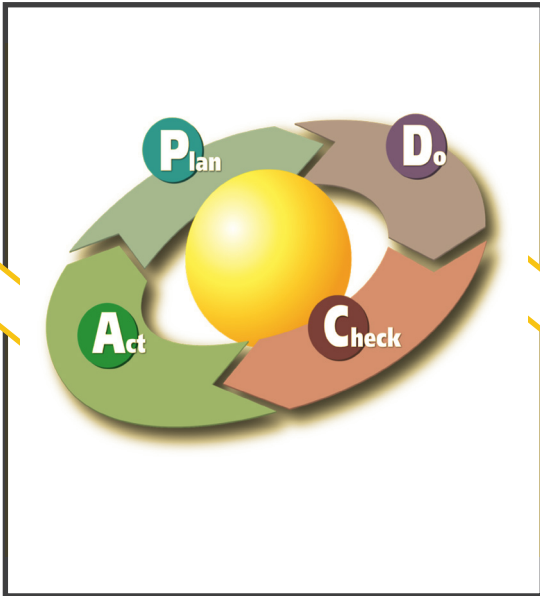
- Vi jobber hardt for at bedriftene skal bli nettopp her på grunn av miljøet vi har skapt, sier Larriou-Hellestad.

- Men at så mange driver i ganske like

ube, sier Skarpnord i Something Odd

Tekst og foto: Elisabeth Skovly

Forankring



Forankring av prosjektets resultat og effekter

Prosjektet har till stor del bestått i å utvikle metoder som vi sedan kunnat anvende direkte i vårt daglige arbeid. Arbeidet med utprøvingen har skjedd enligt PDCA-strukturen som syns på bilden. PDCA står for Plan (Planera), Do (Genomföra), Check (Kontrollera) och Act (Agera).

Det innebær at prosjektets resultat implementeres direkte i vårt daglige arbeid, og kommer å tillämpas under lång tid framöver. Prosjektets resultat kommer också vara en långsiktig källa till kunnskap for kommande satsninger.



På bakgrunn av de gode resultatene fra StarCap, ønsker partnerne å videreføre samarbeidet. Man har identifisert nye sammenfallende utfordringer som kan løses gjennom felles aktiviteter og samarbeid over grensen. Høsten 2019 søker Innovatum Startup og Blender om medfinansiering til et nytt Interregprosjekt. Prosjektet har fått navnet RIS - Rural Innovation Stimulation. Dette er et samarbeidsprosjekt som skal bedre forutsetningene i grenseregionen for innovasjon og kapitalinnhenting i tidlig fase av oppstartsbedrift. Prosjektpartnerne erfarer at det er behov for andre strategier og tiltak i vår region enn i storbyer som Stockholm, Oslo og Gøteborg.

Dette prosjektet vil ha to arbeidspakker. I båda arbeidspaketen ska inledande arbeid genomföras for å ta lærdom från omvärlden och tidigare erfaringer av samverkan, prosjekt StarCap och kompetens som ligger i prosjektpartners organisationer for å kunna anpassa befintliga strukturer och modeller beprövad i storstadsområden till den kontekst som prosjektparterna gjensamt befinner sig i.

Prosjektet vil ha en varighet på 2,5 år og et totalt budsjett på EUR 287 000 på norsk side og EUR 1 074 500 på svensk side.

Delmål 1

Flere nye innovative foretak i grenseregionen etableres gjennom en ny, mer bærekraftig investeringsmodell som gjør det lettere for investorer på begge sider av grensen å gå inn på et tidligere stadium enn tradisjonell risikokapital, og med mulighet for å investere mindre beløp med høyere risiko enn normalt.



Hermund Arntzen Dahle og Olivia Østerberg fra startupbolaget Asamt under Startup Day Østfold.

Arbeidspakke 1:

INVESTERINGSMODELL

Utforska och skapa en anpassad investeringsmodell för att startups i tidiga faser ska kunna få tillgång till små, men för utvecklingen av sin virksomhet, avgörande kapitaltillskott där investerare medvetet går in med hög risk. Detta är precis den tidpunkt och storleksordning på investering som saknas på marknaden idag, speciellt utanför storstadsområden.

Målet är att skapa en generell modell för Østfold och Fyrbodalen som är opprepbar, hållbar i längden, och individuoberoende. Modellen ska ha två ben, en på startups sida, och en på privatinvesterarens sida. För innovativa startups ska den öka og underlätta tillgang till kapital i tidig fas, og for investerare ska den opplysa om og underlätta deltagande av investering i nystartede foretag.

För att kunna oppnå en sådan modell måste arbeidet innehålla bland annat omverldsbevakning av nya spennende foretag, affarsideer og entreprenorer, kontinuerlig kunskapstillfoersel og insamling av affarsaengler og investerare (nye, potensiella samt befintlige), samt att skapa forutsaetninger for ett laettilgjengelig format for investering i kvalitetssakraede, lovande, innovative startups via en tydelig og laetforstaelig investeringsmodell.

Konkret innebær detta att:

- Samla potensiella deltagende startups (deal-flow) inom gransregionen for att oppnå en kritisk massa av interessante startup-foretag.
- Kvalitetssakra dessa startups og fungere som ett paalitlig filter for investerare sa att de investeringsobjekt som presenteras ar interessante.
- Standardisere investeringsupplagget sa att det ar lika for alle, ar attraktiv for baade investerare og startup-foretagen samt juridisk korrekt og haallbart.
- Forvalta investeringsportfoljen og haalla koll pa utveckling av individuelle startups for att kunne oppmuntra till foljdinvesteringar

Delmål 2

Flere nye innovasjoner som gir styrket konkurransekraft, gjennom å skape en modell der etablerte næringsaktører og Startups i grenseregionen Østfold og Fyrbodalen samvirker om produkt- og tjenesteutvikling.

Arbeidspakke 2:

BEES & BUSHES

Utveckla en modell som gör medelstora och stora företag (Bushes), med huvudkontor i eller starka kopplingar till projektregionen, mer involverade i innovations- och sysselsättningsfrämjande aktiviteter med innovativa nystartade företag (Bees). Avsikten är att samverkan ska leda till ömsesidig nytta för båda parter, precis som blommande buskar och bin har ömsesidig nytta av varandra.

Genom etablerad samverkan mellan startups och etablerade företag kan t ex startups få tidig verifiering av kund/marknadsbehov, matchning av behov mot innovation och affärsidé och tillgång till spetskompetens. Etablerade företag kan stärka sin egen innovationsgrad och tillföra kompetens som komplement till sin interna innovation.

Arbetspaketet innebär bland annat kartläggning/omvärldsbevakning av både lovande och innovativa startups samt lämpliga och villiga etablerade medelstora företag i hela gränsregionen, koordinering av gemensamma gränsöverskridande aktiviteter, utforskning och koppling, utvärdering, och eventuell uppskalning av positiva utfall.

Konkret innebär detta att:

- Jobba med potentiella deltagare inom gränsregionen för att uppnå en kritisk massa av intressanta startup företag och relevanta etablerade medelstora företag.
- Paketera modellen på ett sätt som gör det attraktivt för etablerade bolag att vara med.
- Säkra relevans mellan startups och etablerade företag genom att fungera som matchmaker/filter så endast relevanta parter möts.
- Skapa en standard och upprepbar rutin som gör att utvärderingar och nästa steg kan förenklas och man kan komma till skott tidigare och snabbare.



“Vi har fått fantastiska möjligheter genom de olika insatserna från StarCap. Inte minst när det gäller den nya affärsprocessen som varit en kompass i utvecklingsresan av vår startup”

— Robert Mertens, Mooringo



Interreg
Sverige-Norge
Europeiska regionala utvecklingsfonden



EUROPEISKA UNIONEN

STAR ★ CAP



VÄSTRA
GÖTALANDSREGIONEN

INNOVATUM
— SCIENCE PARK —

BLENDER
COLLECTIVE



FREDRIKSTAD KOMMUNE