

RE: SOURCE

Slutrapport för projekt

Kompletterande erbjudande - matchmaking och investerare

Projektperiod: Maj 2017 till december 2018 (inkl. projektförlängning)
Projektnummer: 6519

Med stöd från:



STRATEGISKA
INNOVATIONS-
PROGRAM

RE:

SOURCE

SLUTRAPPORT

Datum
2019-03-09

1 (17)

Dnr
[Klicka här och skriv]

Projektnr
6519

Kompletterande erbjudande – matchmaking och investerare

Complementary offer – matchmaking and investors

Med stöd från:



FORMAS



STRATEGISKA
INNOVATIONS-
PROGRAM

Titel på projektet – svenska Kompletterande erbjudande – matchmaking och investerare
Titel på projektet – engelska Complementary offer – matchmaking and investors
Universitet/högskola/företag Inno AG filial Scandinavia
Adress Artillerigatan 6, 114 51 Stockholm
Namn på projektledare Carl Arvid Dahlöf
Namn på ev övriga projektdeltagare Christine Bjärkby, Connect Region Väst Richard Englund, RISE/Cleantech inn Lars Moberger, RISE
Nyckelord: 5-7 st SME, matchmaking, riskkapital, Språngbräda, investering,

Förord

Projektet har finansierats av RE:Source och i samband med förlängningen av delprojekt Matchmaking också av RISE/SCALE-UP. Vi vill särskilt tacka Christine Bjärkby på Connect Region Väst som tillsammans med mentorer och personer i kompetenspaneler ställt upp på ideell bas i Delprojekt Investerare; samt Richard Englund och Lars Moberger på RISE för deras engagemang inom Delprojekt Matchmaking.

Vi vill också rikta ett stort tack till Stena Metall som stod som värd för projektets Meet the Buyer-event, samt till alla företag, stora och små, som deltog på ett eller annat sätt i projektet.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Summary	5
Inledning och bakgrund	6
Genomförande	7
Genomförande delprojekt ”Investerare”	7
Genomförande delprojekt ”Matchmaking”	9
Resultat och diskussion.....	13
Resultat delprojekt ”Investerare”	13
Resultat delprojekt ”Matchmaking”	13
Slutsatser, nyttiggörande och nästa steg	14
Slutsatser delprojekt ”Investerare”	14
Slutsatser delprojekt ”Matchmaking”	15
Sammantagna slutsatser	16
Projektkommunikation.....	17
Bilagor	17

Sammanfattning

För sprida nya tekniska lösningar och tjänster inom RE:Source innovationsområde krävs att företagen bakom idéerna lyckas skala upp sin verksamhet både i Sverige och genom att nå den internationella marknaden.

Finansiella resurser är viktigt för alla företag som vill växa, utvecklas eller hitta nya marknader – men inget företag klarar sig utan en affärsidé som håller måttet eller kunder som är villiga att betala för en innovativ lösning. Tanken med projektet var att erbjuda ett komplement till rent finansiellt stöd för entreprenörer, start-ups och små- och medelstora företag.

Via Connect Väst erbjöds en möjlighet att genomgå en ”Språngbräda” där erfarna mentorer ger goda råd och hjälper till att vässa affärsidé och affärsplan för att på så sätt göra företaget intressant för investerare. Via EU-projektet SCALE-UP erbjöds en kanal för svenska små- och medelstora företag att träffa internationella jättar som efterfrågade precis de lösningar de svenska företagen kan erbjuda och därmed öppnas en möjlighet att nå en ny marknad.

Projektet har genomförts i två parallella delprojekt, ett med fokus på ”Investerare” och ett med fokus på ”Matchmaking”, med start våren 2017 och ända till slutet av 2018 efter förlängning.

- Connect Väst har haft ett företag som genomfört en komplett Språngbräda, Biofrigas, samt ytterligare ett som är inne i processen. Utöver dessa två är det en handfull företag som fått stöd eller råd i mindre omfattning.
- Inom delprojekt Matchmaking anordnades ett event i Sverige i mars 2018 där Ecophon Saint-Gobain, Swerock och Stena Metall fick träffa europeiska små- och medelstora företag. På motsvarande sätt deltog sju svenska mindre företag på event i Köpenhamn och Rotterdam under hösten 2018. Sammanlagt resulterade de tre evenen i nio fortsatta diskussioner om konkreta samarbeten.

Lärdomarna från projektet visar att båda typerna av insatser har potential för goda resultat, men att det är svårt att hitta, nå ut till och engagera företag från målgruppen. Särskilt inom Språngbrädan är en viktig lärdom att det krävs extra resurser för att kunna identifiera de entreprenörer och småföretag som bäst passar RE:Sources profil.

Inför matchmaking-event läggs mycket tid på att coacha och förbereda de mindre företagen inför mötet. En viktig lärdom är att även de stora företagen kan behöva en del hjälp, ofta är de inte riggade för att kunna inleda samarbeten med en liten partner, även om de själva tror det.

Sammantaget är slutsatsen att både Språngbräda och matchmaking kan vara till stor nytta för det enskilda företaget, men RE:Sources arbete med att hitta och attrahera ”rätt” stödmottagare kan utvecklas.

Summary

In order for new technical solutions and services in RE:Source's area of focus to spread, the companies behind the ideas must succeed in scaling up their operations both in Sweden and on the international market.

Financial resources are important to all companies aspiring to grow, evolve or find new markets – but no company can survive without a feasible business idea or customers willing to pay for an innovative solution. The goal of the project was to offer a complement to financial support to entrepreneurs, start-ups and SMEs.

In cooperation with Connect Väst, companies were offered to participate in a process known as “Språngbräda” (springboard/stepping stone) where they receive advice and help from a mentor to improve their business idea and business plan – in order to attract investors. Through the EU-funded SCALE-UP project, Swedish SMEs were given an opportunity to meet with big multinational companies interested in the solutions provided by the SMEs, thus offering a potential opening to an international market.

The project has run as two parallel sub-projects, one focusing on “Investment” and one focusing on “Matchmaking”, from spring of 2017 until the end of 2018 (after extension).

- Connect Väst has had one company completing a Språngbräda, Biofrigas, and one still in the process. In addition to these two, a handful of companies have received support and advice on a smaller scale.
- Within the Matchmaking sub-project, an event was organised in Sweden in March 2018, where Ecophon Saint-Gobain, Swerock and Stena Metall had meetings with European SMEs. In the same way, seven Swedish SMEs participated in events in Copenhagen and Rotterdam during the fall of 2018. All in all these three meetings resulted in nine continued discussions about concrete collaboration.

The conclusions to be drawn from the project includes the fact that both types of measures can potentially generate good results, but it is challenging to identify, reach and involve companies from the target group. Especially for the process with Connect Väst, it is important to point out that identifying the entrepreneurs and companies most relevant to RE:Source requires extra resources.

Before the matchmaking events, a lot of time is spent on coaching and preparing the smaller companies for their meetings. However, an important conclusion is that the large companies could benefit from this as well, they are often not as well-prepared to collaborate with smaller partners as they think.

In summary, the individual company has a lot to benefit from both types of measures, there is potential for development concerning RE:Source's processes for finding and attracting the “right” companies.

Inledning och bakgrund

Ursprunget till projektet var en vilja att inom ramen för RE:Source-programmet kunna erbjuda stöd till entreprenörer och SMEs utöver det finansiella stöd som ges via utlysningarna och som fokuserade på specifika utmaningar. Inriktningen på projektet bestämdes delvis utifrån de önskemål och förslag som tidigare samlats in från målgruppen. Under 2016 (slutrappporterat i november) genomförde Inno Group projektet ”Framsyn - strategisk färdplan för kommersialisering inom RE:Source”. Genom workshops och enkäter fick entreprenörer, SMEs och andra aktörer i innovationssystemet ge sin syn på hinder och önskade åtgärder (från RE:Source i allmänhet och kommersialiseringsverktyget i synnerhet) kopplade till affärsutveckling och internationalisering inom cirkulär ekonomi.

En specifik form av åtgärder som efterfrågades inom affärsutveckling kopplade till finansiering i allmänhet och privat riskkapital i synnerhet, framförallt i tidiga utvecklingsfaser. Likaså gavs det förslag på viktiga åtgärder inom internationaliseringsarbetet. En kategori av samarbeten som efterfrågades handlar om att etablera kontakter med företag och andra aktörer på utländska marknader, en slags matchmaking mellan svenskt utbud och utländsk efterfrågan.

Projektet utformades därför med fokus på två olika stödinsatser: dels att hjälpa målgruppen att bli investeringsmogen och exponeras för potentiella investerare, dels att sammanföra målgruppen med stora internationella företag som kan bli potentiella samarbetspartners eller kunder. I båda fallen är syftet att främja tillväxten för den enskilda entreprenören eller företaget, antingen genom att skala upp verksamheten på hemmaplan eller genom att expandera på en internationell marknad. I ett större perspektiv är projektet en pusselbit i arbetet med att utveckla och sprida nya tekniska lösningar och tjänster inom RE:Source innovationsområde.

Utöver den direkta nyttan för de individuella entreprenörerna och företagen i målgruppen, har projektet syftat till uppmärksamma avfalls- och återvinningssektorn bland investerare och stora företag genom att sammanföra dem med ett urval av presumtiva samarbetspartners och investeringsobjekt som de kanske i vanliga fall inte träffar på.

Genomförande

Projektet har genomförts som två separata delprojekt som löpt parallellt., ett inriktat mot investeringsmognad och ett mot matchmaking. I linje med RE:Sources mål att involvera externa aktörer som genomförare, för att på så sätt dra nytta av befintliga nätverk och kvalitetssäkrade processer, har delprojekten genomförts tillsammans med två partners: Connect Väst för investeringsdelen och SCALE-UP/RISE för matchmaking-delen.

Connect Väst ingår i det nationella Connect-nätverket, ett privat initiativ som genom processer och mötesplatser erbjuder företag att presentera och testa sina idéer på marknaden, samt få värdefulla råd och kontakter som också ger möjlighet att söka kapital. Verksamheten bygger på frivilliga insatser från engagerade människor från näringsliv, universitet och andra organisationer vilka bidrar med kompetens, erfarenheter och värdefulla kontakter. Connect Västs geografiska verksamhetsområde omfattar Göteborgsregionen, Halland, Sjuhärad, Skaraborg, Fyrbodal och Värmland.

SCALE-UP är ett projekt som finansieras genom Europeiska regionala utvecklingsfonden (Interreg North Sea Region) och där RISE och Cleantech inn är svenska partners. Projektet syftar till att sammanföra stora företag som har innovationsbehov inom miljöteknik, med SMEs som erbjuder innovativa produkter, tjänster och lösningar. Dessa möten sker i samband med så kallade Meet the Buyer-event som anordnas i respektive partners land/region.

Nedan beskrivs genomförandet av de två delprojekten var för sig.

Genomförande delprojekt "Investerare"

En viktig anledning till att genomföra delprojektet tillsammans med Connect Väst var möjligheten att utnyttja "Språngbrädan", Connects egenutvecklade process som vänder sig till relativt små och nystartade bolag i kommersialiseringsfas. Målet är att bolaget skall kunna nå en snabbare och effektivare tillväxt med flera arbetstillfällen som resultat av Språngbrädans kontaktyta och handfasta råd. Processen löper under 2-4 månader beroende på bolagets mognadsgrad. Under denna tid får bolaget tillgång till en mentor för att vässa det skriftliga materialet, samt genomlysning av muntlig pitch och investeringsmemorandum av en panel på ca 8 personer. Panelen lägger ner ca 60 timmar arbetstid per bolag och bolagen förväntas själva lägga ner ca 30 timmar. Beroende på typen av bolag kan "standardprocessen" anpassas. I slutet av processen ska bolaget vara investeringsredo.



Språngbrädans® innehåll och olika faser (bild från Connect Väst)

Delprojekts tänkta genomförande kan beskrivas övergripande som identifiering av passande bolag, genomförande av Språngbrädan för dessa bolag, följt av möten med potentiella investerare i samband med återkommande event arrangerade av Connect Väst.

Delprojektet inleddes med ett uppstartsmöte mellan Inno och Connect Väst i Göteborg för att diskutera upplägg och genomförande. Även om de potentiella bolagen i första hand var tänkta att identifieras via Connects regionala nätverk, var det viktigt att de hade relevans för RE:Sources innovationsområde och de teman som programmet fokuserar på. Vid uppstartsmötet presenterade därför Inno och programmets inriktning; det gemensamma målet blev att genomföra ett antal Språngbrädor med en "RE:Source-twist", dvs med bolag som faller inom ramen för programmets fokusområden.

Löpande insatser inom delprojektet

Connect Väst har haft den ledande rollen i arbetet med att identifiera och utvärdera kandidater för deltagande i Språngbrädan, löpande under delprojektets genomförande. Parametrar som tagits hänsyn till i utvärderingen (utöver relevansen för RE:Source) är bl.a. bolagets mognadsgrad, det totala kapitalbehovet, vad pengarna ska användas till, bolagets go-to-market plan, samt teamet bakom bolaget.

Connect Väst gjorde utskick i två omgångar som nådde ca 4000 företagare och det informerades via sociala medier och på RE:Source-hemsidan. Inom ramen för Connect Green, en långsiktig nationell satsning mellan Connect och Energimyndigheten som syftar till att främja svensk miljöteknik, arrangerades en Connect Green Day i Göteborg 3 oktober 2017. Företag hade möjlighet att presentera sin affärsidé (varvat med paneldiskussioner och andra talare) och Inno deltog i eventet med en presentation av RE:Source samt möjligheterna inom delprojektet.

Under delprojektets gång har Connect Väst haft närmare kontakt med totalt 15 företag och haft möten med sex av dessa; med resterande gjordes avstämning på telefon. Inno deltog på plats i Göteborg vid ett mötestillfälle då tre tänkbara bolag presenterade sig själva och sina produkt-/tjänsteerbjudanden. Vidare identifierades en potentiellt intressant organisation i Halland, Swt Development.

Inom ramen för delprojektet fick de sex företagen följande stöd:

Företag	Affärsidé	Stöd
Biofrigas	Småskaliga biogasanläggningar	Komplett Språngbräda
off2off	Digitalt stöd för smart resursanvändning	Pågående Språngbräda
Carboncloud	Klimatsmarta matvanor	Stöd att hitta finansiering
Recollect	Källsorteringstjänst	Pitch Connect Green Day
Recycla	Jämförelseplattform för återvinning	Kontakt med Almi Invest
Lantfisk	Cirkulär fiskodling	Ingen process

Inno deltog som observatör vid den kompetenspanel som hölls för Biofrigas i Göteborg 4 juni 2018.

Genomförande delprojekt ”Matchmaking”

På samma sätt som i det första delprojektet var tanken med samarbetet med RISE att utnyttja etablerade processer och metoder, i detta fall inom ramen för SCALE-UP-projektet, samtidigt som relevansen för RE:Source säkerställdes.

Uppstartsmöte hölls hos RISE i Göteborg (sommar 2017) för att diskutera upplägg och genomförande av delprojektet. Både RE:Sources nätverk av medlemsföretag och företag i innovationsprojekt, samt Cleantech inns nätverk bedömdes som användbara källor för att identifiera både stora företag och SMEs. SCALE-UPs och RE:Sources fokusområden överlappar varandra, men är inte helt identiska. Vid uppstartsmötet och de närmast följande avstämningarna diskuterades vikten av att så långt som möjligt ha en tydlig RE:Source-profil i genomförandet.

Meet the Buyer-event, Halmstad, 22 mars 2018

Diskussionerna landade i att satsa på ett Meet the Buyer-event i Sverige, med svenska storföretag som behovsägare, men som också har internationell verksamhet för att på så sätt kunna fungera som internationella kanaler för svenska SMEs. Under hösten 2017 identifierades och tillfrågades ett antal av de större företagen bland RE:Sources medlemmar om de var intresserade att delta i ett event. Tanken var också att hitta företag med liknande verksamhet vilket förbättrar möjligheterna för inbjudna SMEs att vara relevanta för flera av behovsägarna; byggindustri blev den gemensamma nämnaren. Valet föll på RE:Source-medlemmar eftersom de både kunde antas vara bekanta med programmet och ha innovationsbehov som låg i linje med programmets innovationsområde. Inno och RISE kontaktade och bearbetade gemensamt urvalet av företag. Parallellt med detta granskades svenska SMEs som på ett eller annat sätt redan hade koppling till RE:Source, i första hand sådana som var partner i innovationsprojekt.

Till slut valde tre stora företag att delta som behovsägare: Ecophon Saint-Gobain, Swerock och Stena Metall (värd för eventet).

Inför eventet genomförde RISE/Cleantech inn två förberedande workshops, en med Ecophon och en med Swerock. Under en heldag arbetades följande agenda igenom (från SCALE-UPs process), med fokus på cirkularitet, resursflöden, återvinning:

Define your specific Search Areas

- We start off from strategic business areas
- We make a joint analysis of innovation needs
- We determine relevant focus areas based on business priorities

Efter workshopen dokumenterades företagens profil och sökområden i dokument som kunde användas i kommunikationen med dels moderna i andra länder som letade efter lämpliga SMEs, dels i dialogen med de SMEs som anmälde sitt intresse.

I Swerocks fall handlade det om att bearbeta mark mer resurseffektivt med avseende på dekontamination och vattenflöden. Man ville också titta på möjligheter att utnyttja återanvänt byggnadsmaterial i sina processer.

Ecophon var ute efter att etablera en återvinningsprocess för sina innertaksplattor och sökte därför lösningar och innovationer inom returlogistik, kvalitetsbedömning och applikationer för återanvänt isoleringsmaterial.

Stena Metall ville inte fokusera på något särskilt område utan såg eventet som en möjlighet att träffa intressanta SME-er inom cirkularitetsområdet, diskutera innovationsutveckling och samarbetsmöjligheter med Swerock och Ecophon. Såsom värd för eventet vid deras toppmoderna anläggning i Halmstad kunde de också visa upp sina resurser och hur de använder teknik för att arbeta effektivt med cirkulära flöden.

Arbetet med att hitta lämpliga SMEs till eventet fokuserade både på svenska och utländska företag. För de internationella kontakterna skickades information ut via mail våra partnerorganisationer i SCALE-UP (Holland, Belgien, UK och Danmark). Dessa letade i sina register och återkom med förslag på SMEs som anmält intresse.

För att nå svenska SMEs informerades om eventet på RE:Source-hemsidan. Vidare skickades information om eventet och inbjudan att anmäla intresse direkt till totalt 174 svenska SMEs 2017-12-19 med uppföljningsutskick 2018-01-16. Informationen mailades också ut brett inom RISE med förfrågan tips på företag som kunde vara aktuella.

I slutet av januari 2018 hade 35 SMEs anmält intresse, varav 12 svenska. Var och en av dessa poängbedömdes utifrån hur relevanta lösningar de hade ställt mot de olika sökområdena. Första veckan i februari diskuterades kandidaterna med Swerock och Ecophon och det fördes parallellt diskussioner med flera SMEs för att få mer information, förtydliga erbjudanden etc. I den processen meddelade 3 svenska bolag att de inte hade möjlighet att närvara den 22 mars. Ytterligare 7 svenska SMEs bedömdes som mindre intressanta av Swerock och Ecophon. Vid den slutliga

genomgången av föreslagna bolag att bjuda in vid en telefonkonferens 2018-02-08 fanns 2 svenska SMEs med. Tyvärr ställde dessa sig till slut ändå tveksamma till att delta och valde att tacka nej.

Följande SMEs deltog i eventet: Bollerup Jensen (DK), Carbstone (BE), Circularise (NL), Ejlskov (DK), Red Media Tech (UK), Topolytics (UK)

Meet the Buyer-event, Köpenhamn, 24 september och Rotterdam, 12 oktober, 2018

Under våren 2018 beviljades delprojektet förlängning (hela projektet förlängdes) till 31 december 2018, samt utökad budget. Syftet med förlängningen var att försöka få svenska SMEs att delta i ett eller flera av de Meet the Buyer-event som arrangerades utomlands under hösten 2018.

I samråd mellan Inno och RISE identifierades kommande event i Köpenhamn och Rotterdam som mest intressanta. I Köpenhamn var de danska energibolagen Ørsted och Danfoss behovsägare och sökte lösningar inom två bioenergi-områden:

- “Solid recovered fuel (SRF): thermal conversion of MSW-derived LDPE plastics, plastic films and/or plastic foils to products such as chemicals, waxes and/or oils used for non-fuel applications.
- Digestate: search terms include sludge recycling, sludge purification or metal extraction from sludge, nutrient extraction from sludge, and thermal conversion of sludge (other than incineration and co-combustion as disposal or fuel). Sludges may be waste water treatment sludge, digestates from anaerobic digestion / biogas production, different types of biomass derived sludges, composts, etc.“

I Rotterdam stod det holländska företaget Milgro, leverantör av lösningar inom avfalls- och råvaruhantering, som behovsägare. De sökte:

- “Innovative technologies for recycling and re-use, which are already being used on a commercial scale or are in a phase of commercialization.
- Entrepreneurs who have a proof-of-concept, with which technology they are able to valorise residual waste streams and have a need for (access to) the residual flows themselves (which Milgro has available).”

På samma sätt som vid det svenska eventet mailades information ut till totalt ca 150 svenska SMEs, liksom kompletterande information till medarbetare på RISE. Dessutom annonserades på RE:Source-hemsidan och i nyhetsbrev. Intresseanmälningar bedömdes baserat på relevans i förhållande till de behovsområden storföretagen specificerat.

En lista på ett 15-tal föreslagna svenska SMEs skickades till storföretagen som gick igenom dessa tillsammans med partnerorganisationerna. När storföretagen meddelade vilka SMEs som var mest intressanta kontaktades dessa för planering av deltagandet. RISE/Cleantech inn gick igenom flera steg av förberedelser:

- Briefing om eventet och coachning i hur de skulle förbereda sig.
- Skypemöten med partnerorganisation som svarade på fördjupande frågor och gav sina kommentarer på vad de borde förbereda.
- Bolagen erbjöds förberedande Skypemöten med storföretagen, i några fall enskilt men vanligtvis i grupp tillsammans med övriga SMEs som skulle delta. Där fick de möjlighet att introducera sig för varandra och dela grundläggande information samt svara på frågor inför eventet
- Slutligen erbjöds bolagen en online utbildningssession i hur man bäst förbereder sin pitch, levererat av konsulter knutna till respektive partnerorganisation inom SCALE-UP.

Följande svenska SMEs deltog i Köpenhamn och Rotterdam:

Företag	Verksamhet	Event
Raybased	Energi. Raybased övervakar, styr och optimerar tekniska system i fastigheter avseende värme, ventilation och belysning.	Köpenhamn
Dunderon	Energi. Optimerar verkningsgraden i fastigheters energisystem.	Köpenhamn
Affectus	Energi. Lösning för industriella, kommersiella och energitillämpningar för att ge bättre synlighet, kontrollerad förbrukning, förbättrad produktivitet, förbättrad effektivitet och reducerade driftskostnader.	Köpenhamn
LumenRadio	Energi. Mjukvara och hårdvara för trådlös kommunikation inom Internet of Things-lösningar.	Köpenhamn (via Skype)
SaltX	Energi. Saltbaserad termo-kemisk energilagring.	Rotterdam
Scandinavian Enviro Systems	Återvinning. Patenterad teknologi för däckåtervinning	Rotterdam
Climeon	Energi. Omvandlar spillvärme och geotermisk värme till elektricitet.	Rotterdam (via Skype)

Dessutom gjordes försök att hitta svenska SMEs till ytterligare ett event i Bryssel där behovsägaren var Beaulieu International Group, en koncern inom plast- och textilområdet som producerar både råvara och färdiga produkter. Vid detta tillfälle identifierades dock inga företag, delvis pga tidsbrist.

Resultat och diskussion

Nedan beskrivs utfallet inom respektive delprojekt och hur de involverade entreprenörerna, småföretagen och storföretagen dragit nytta av projektet.

Resultat delprojekt "Investerare"

För de företag som hade möten och efterföljande kontakt med Connect Väst är ett allmänt resultat att deras nätverk utökats och därigenom har öppnats nya potentiella möjligheter för fortsatt utveckling. Tittar man närmare på de enskilda företagen kan följande kvantitativa resultat konstateras:

- Ett företag har omorganiserat i ledningen och tagit fram en ny strategi efter genomgången Språngbräda.
- Ett företag har fått stöd av en mentor, arbetat med sin affärsplan och är på väg att slutföra steg 3 och 4 i Språngbrädan.
- Ett företag ska genomföra andra delen av Connects process med fokus på finansiering.
- Ett företag har fått investering av Almi Invest.
- Två företag har beslutat att avveckla sin verksamhet.

Det är med andra ord stor skillnad på hur det har gått för de olika företagen. Det kan dock konstateras att fyra av står närmare finansiering eller marknadsintroduktion jämfört med läget innan de var i kontakt med Connect. Att två verksamheter avvecklats är i sammanhanget inget önskvärt resultat, men det visar också på att långt ifrån alla affärsidéer har kommersiell potential – en nog så värdefull insikt för den enskilde idébäraren.

Om företag som Biofrigas, off2off, Carboncloud och Recycla fortsätter att utvecklas har de alla potential att göra skillnad inom resurs- och avfallshanteringsområdet, vart och ett inom sin egen nisch.

Resultat delprojekt "Matchmaking"

Efter eventet i Halmstad gjordes uppföljning med Swerock och Ecophon i april och i juni 2018 för att stämma av vilka uppföljningsmöten som skett efter eventet.

- Ecophon gick vidare med fortsatt diskussion med Bollerup Jensen. De gjorde en snabb utvärdering av deras bindemedel. Därefter har det inte kommit information om några fortsatta kontakter.
- Swerock var mycket entusiastiska och hade i april en pågående dialog med alla 5 SMEs. Under hösten var det framför allt ett samarbete som utvecklades mycket positivt. Swerock och Ejlskov sitter nu i ett samarbete där de diskuterar ett gemensamt erbjudande med flera kunder (projekt kan ta lång tid att få igång och starta upp).

För svenska SMEs gäller att mötena i Köpenhamn med Danfoss varit de mest framgångsrika. Danfoss har haft flera uppföljningsmöten och besökt Göteborg för att träffa de svenska företagen igen. Vi vet att det förs flera dialoger om samarbete men är inte insatta i detaljerna.

Resultat i sammanfattning:

- Delprojektet har kommunicerat/marknadsfört RE:Source och RISE i breda företagsgrupper, både nationellt och internationellt
- Mycket positiv feedback från samtliga deltagande företag, därigenom stärkt våra olika varumärken
- Kvantitativa resultat:
 - 16 möten där företag diskuterat och försökt hitta applikationer för innovationer inom cirkularitet
 - 9 konkreta fortsatta dialoger om samarbeten
 - 1 success story med potential till reduktion av hundratusentals ton CO₂ närmaste åren
 - 1 långsiktigt samarbete för fortsatt innovationsutveckling mellan Swerock och RISE

Mötena mellan SMEs och storföretag har alltså i flera fall resulterat i fortsatt dialog, vilket bekräftas inte minst av storföretagen som var behovsägare vid eventet i Sverige. Angående resultatens betydelse för innovationsområdet är det viktigt att reflektera över de svenska småföretagens verksamhetsområden, där de flesta är fokuserade på energiområdet. Även om kopplingen till cirkularitet kan göras så hade det varit önskvärt med ännu starkare koppling till resurs- och avfallshantering.

Slutsatser, nyttiggörande och nästa steg

Nedan redogörs för slutsatserna inom respektive delprojekt samt för projektet som helhet.

Slutsatser delprojekt "Investerare"

En övergripande reflektion och något att ta med sig till framtida satsningar är utmaningen med att identifiera och attrahera målgruppsföretag. Även med Connect Västs stora nätverk och spridning av information visade det sig svårt att hitta "rätt" bolag. Detta kan ha flera möjliga orsaker: företagen inom RE:Sources innovationsområde ingår inte i Connects nätverk, de är fåtaliga eller så är området för snävts, de anser sig inte ha tid alternativt behov för den här typen av stöd, eller någon annan orsak.

Från Connects sida dras lärdomarna att det inom affärsmodellerandet behöver ske utveckling av verktyg så som Business Model Canvas för ett extra fokus på RE:Sources innovations- och affärsområde. Att få in ett sådant fokus i aktiviteterna

kräver en viss finansiering till Connect – inom den ideella verksamheten är det svårt att avsätta tillräckligt med tid och det krävs en extra insats utöver de ordinarie processerna.

Det är för tidigt att sia om vilka effekter som kan komma av resultaten, men det konstateras att vissa av företagen har stärkt sina möjligheter till kommersiell framgång och därmed också till att bidra med samhällelig nytta.

Slutsatser delprojekt "Matchmaking"

Även i detta delprojekt lades mycket tid på att identifiera och attrahera målgruppsföretag, men i slutändan är det svårt att styra vilka SMEs som kommer med. Samtidigt har projektet lyckats matcha flera företag och det har såtts frön till fortsatt samarbete i ett par av fallen.

RISE/Cleantech inn sammanfattar utmaningarna de mött i arbetet så här:

- Att hitta i storföretag som är intresserade av att genomföra matchmaking med fokus på ett specifikt område såsom cirkularitet (och bidra med budget). Storföretagen är ofta inte organisatoriskt riggade att starta samarbeten med småföretag, även om de påstår att de är det.
- Både stora och små företag har svårt att fokusera och lägga tid på förberedelsearbetet.
- Mötena brukar gå smidigt och vara uppskattade men det är ofta svårt med uppföljningen och att få information om vad som händer i de fortsatta dialogerna
- Ledtiderna från första möte till etablerat samarbete till genomförda projekt och reella effekter är ofta mycket långa
- Även om ett forskningsinstitut som RISE har mycket att bidra med i processen är det en utmaning att hitta och få uppmärksamhet från rätt kompetenser, och det är svårt att få företagen att släppa in en tredje part i de fortsatta samtalen. Där har vi lyckats extremt bra med Swerock.

Om och hur samarbetena mellan storföretagen och SMEs fortsätter, ifall det leder till gemensamma projekt etc., styrs av företagen själva och ligger utanför RE:Sources möjligheter att påverka. Dock visar resultaten att ett matchmaking-upplägg riktat mot ett fokusområde, i det här fallet cirkularitet, kan vara ett kraftfullt verktyg som kan vidareutvecklas. Exempelvis skulle erbjudandet till storföretag kunna kompletteras med hjälp att rigga sig för innovationssamarbeten med småföretag (vilket görs i form av innovationspartnerskap med RISE).

Eftersom samarbetena fortfarande är i tidiga faser är det svårt att säga vilka effekter som kan förväntas och vilka de samhällliga och kommersiella nyttorna blir. En generell förhoppning är naturligtvis att en eller flera matchningar ska utvecklas till långsiktiga samarbeten som leder till att lösningar nyttiggörs genom att appliceras på

specifika behov. Ett konkret exempel som redan nu är värt att belysa: i samarbetet mellan Swerock och Ejlskov förväntas CO₂-besparingar i storleksordningen hundratusentals ton de närmaste åren i form av reducerat behov av transporter, och reduktion av användande av skadliga ämnen vid dekontaminering av mark.

En viktig aspekt att ta med till en eventuell framtida fortsättning är hur kopplingen till RE:Sources innovationsområde kan stärkas. Varje Meet the Buyer-event hade ett tema som låg i linje med innovationsområdet, men bland deltagande svenska SMEs dominerade företag inom energibranschen vars koppling till RE:Source är lite svagare. En trolig förklaring är att erbjudandet kommunicerats i nätverk kopplade till cleantech/miljöteknik som har bredare fokus än RE:Source.

Sammantagna slutsatser

För projektet som helhet kan sägas att upplägget med externa aktörer som huvudsakliga genomförare fungerat tillfredsställande och genererat viktiga erfarenheter och lärdomar. I båda fallen har genomförandet gynnats av att de respektive utförarna haft processer och nätverk på plats sedan innan, samt tidigare erfarenhet av liknande insatser.

Delprojekt "Matchmaking" genererade bäst resultat och ligger närmast de uppställda målen i ansökan, även om det dröjer innan det går att härleda tydliga effekter av resultaten. Viktigt att påpeka i jämförelsen mellan delprojekten är att nästan hela den kontanta projektfinansieringen gick till delprojekt "Matchmaking". Insatserna i "Investerare" har legat inom ramen för Connect Västs ordinarie verksamhet, utan extra resurser.

Båda delprojekten visar att de respektive insatserna kan göra skillnad och resultaten kan användas som input i utformandet av nya satsningar. Tänkbara förändringar är, som redan nämnts, bl.a. resurser till Connect (eller motsvarande genomförare) för mer fokus på innovationsområdet, samt utökat stöd också till storföretagen i samband med matchmaking. Likaså är det viktigt att fundera över hur målgruppsföretagen med störst relevans för innovationsområdet kan nås bättre; båda delprojekten hade en utmaning i att pricka rätt. Avslutningsvis ser projektledaren ett behov av att ytterligare synliggöra RE:Source vid den här typen av samarbeten för att stärka programmets igenkänning bland målgruppsföretag; RE:Sources roll som finansör och programmets relevans för målgruppen kan kommuniceras ännu mer.

Projektkommunikation

RE:Source har spridit information om möjligheten att som entreprenör/SME delta i Språngbrädan respektive Meet the Buyer-event via programmets hemsida:

<https://resource-sip.se/sprangbradan-foretag-hjalp-vaxa/>

<https://resource-sip.se/meet-buyer-event/>

<https://resource-sip.se/meet-buyer-event-kopenhamn-och-rotterdam/>

På hemsidan har även publicerats en uppföljningsartikel med ett av de svenska företagen som deltog vid Meet the Buyer-eventet i Köpenhamn.

<https://resource-sip.se/lyckade-moten-med-storforetag-kan-ge-nya-affarer/>

Ett av företagen som förde dialog med Connect uppmärksammades i samband med att Almi investerade i tjänsten.

<https://www.breakit.se/artikel/15259/almi-invest-gar-in-i-atervinningstjansten-recycla>

Vidare har framförallt egna nätverk hos Connect och RISE använts för att nå ut till potentiellt intresserade företag via mailutskick.

I samband med att Connect Green Day anordnades i Göteborg 3 oktober 2017, där företag hade möjlighet att presentera sin affärsidé (varvat med paneldiskussioner och andra talare), presenterade Inno RE:Source och berättade om möjligheterna inom delprojektet tillsammans med Connect Väst.

<https://connectsverige.se/kalendarium/connect-green-day-goteborg-3/>

Bilagor

Administrativ bilaga