

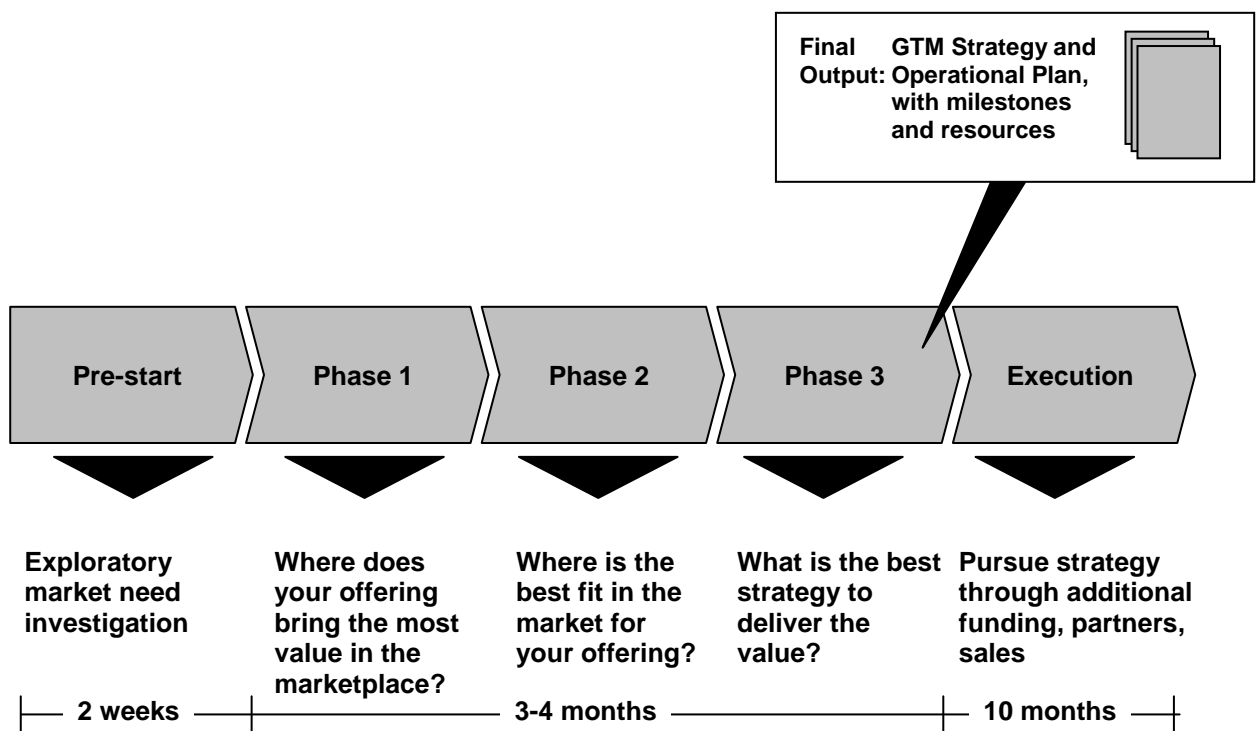
1	Prosjektets navn	Prosjektansvarlig
	Accelerace – internasjonalt markedsprogram	Navn: Monika Svanberg Institusjon: Forskningsparken
2	Bakgrunn for prosjektet	
	<p>Det er få potensielle vekstselskap i norsk teknologisektor som faktisk lykkes med å komme i salg internasjonalt. Mange lykkes med å få fram første generasjon (pilot)produkt, men få får det ut til større kundegrupper. En hovedårsak er teknologibedriftenes manglende kultur for, manglende fokus på, og manglende kunnskap om markedsføring og salg av slike produkt. Bedriftene setter av for lite tid til markedsplanlegging og markedsarbeide, og har verken verktøy eller veiledning til dette arbeidet. Resultatet er at innsats i utvikling av produkter ikke i tilstrekkelig grad gir resultater i form av selskap med internasjonal vekst.</p> <p>Forskningsparken identifiserte høsten 07 Symbion som en god internasjonal partner for et tilbud innen internasjonal markedstilgang. Symbion i København er Danmarks største innovasjonssenter, anerkjente internasjonalt bl.a. som vinnere av NBIAs internasjonale pris, og har i dansk ånd valgt "marketing" som sitt fokus. Våren 08 tilpasset vi sammen med Symbion deres gazelle-growth program til mindre bedrifter. Resultatet er <i>Accelerace - A go-to-market program</i>. Programmet er rettet mot firma som har et pilotprodukt og skal selge dette til sine første kunder internasjonalt. Med støtte fra Innovasjon Norge på norsk side ble en pilot av Accelerace høsten 08 kjørt for ti danske og fire norske selskap (ett norsk trakk seg pga. ledersituasjonen rett før oppstart, ett dansk selskap har underveis valgt å ikke gå aktivt ut i salg ennå).</p> <p>Erfaringene fra piloten er totalt sett meget gode. Av 15 opprinnelige selskap har 13 gjennomført programmet. Alle disse 13 har allerede, eller vil med stor sannsynlighet, oppnå salg internasjonalt. Vi ønsker imidlertid å gjøre mindre justeringer av programmet før en videreføring: dels for å sikre enda bedre forankring hos styret og i ledelsen, dels for å gjøre gjennomføringen av opplegget billigere, og endelig for å drive markedsføring og rekruttering av selskap til Accelerace.</p>	
3	Målgruppe	
	<p>Målgruppen for Accelerace er teknologi og FoU-baserte firma med potensielle internasjonale markeder. Selskapene skal ha et pilotprodukt ferdig slik at de kan selge det til sine første kunder / distribusjonskanaler internasjonalt. Bemanningen skal være stor og langsiktig nok til at de har kapasitet til å gjennomføre arbeidet i programmet og beholde kompetansen som bygges over tid (typisk minst to heltidsansatte). Selskapet skal ha tilstrekkelig med finansiering, eller solide nok eiere, til at både programmet og gjennomføring av planene etter programavslutning kan gjennomføres. Endelig skal deltagelse i programmet være forankret eksplisitt i selskapets administrasjon og styre slik at det får fokus selv i en travel hverdag.</p> <p>På sikt vil vi også vurdere å gjøre mindre, men mest sentrale deler av programmet tilgjengelig for bedriftene også mens de er i utviklingsfasen - i dagens form er programmet for omfattende til at bedriftene bør benytte det de første par-tre årene.</p> <p>Indirekte, men på sikt meget nyttig, er målgruppen de ansatte som deltar i programmet. Den kompetanse og erfaringen som disse får, vil i årene som kommer følge dem videre til flere selskap. Det samme gjelder også i noen grad for de studenter som deltar.</p>	
4	Mål for prosjektet; henvisning ti overordnet mål	
	<p><u>Prosjektets verdi for selskapene er:</u> <i>"Accelerace is a customized, internationally-oriented, fact-action learning system that gives insight to customers, market and competitors. It enables early start-up entrepreneurs to better select their market focus and develop product, halving the time to sales, reducing development</i></p>	

	<p><i>costs and increasing the possibility of attracting funding, and thereby increasing their chance of success."</i></p> <p><u>Overordnet målsetting for samfunnets er:</u> <i>Å øke antall norske selskap som selger internasjonalt. En bi-effekt er kompetanseoppbygging hos dem som deltar, og denne vil over tid komme andre selskap til gode etter hvert som personene bytter arbeidsgiver.</i></p>
5	Resultatindikatorer
	<p>1) <u>Deltagelse</u>: 15 selskaper fra regionen starter på programmet i 2009, 5 våren 2009 og 10 høsten 2009.</p> <p>2) <u>Gjennomføring</u>: 12 av selskapene gjennomfører hele programmet de starter på.</p> <p>3) <u>Kortsiktig resultat</u>: Minst 10 av får etablert sine første internasjonale salg i løpet av programmet og året etter.</p> <p>4) <u>Langsiktig resultat</u>: Minst 3 av disse igjen har fått opp et betydelig internasjonalt salg i løpet av 5 år.</p> <p>Mål 1) og 4) er de mest krevende. Dersom resultatene blir gode vil vi ønske å utvide antall deltagere i programmet de neste årene, også med deltagere utenfor Oslo og Akershus. Disse vil da måtte betale full pris for deltagelse.</p>
5	Prosjektperiode
	<p>2009, 10 og 11. Videreføring i 2010 og 2011 bare hvis deltagelse, gjennomføring og resultatene er tilfredsstillende. Vi vil vurdere videreføring selv om færre enn 15 selskap deltar i 2009 da vi antar at det vil ta noe tid før tilbudet blir tilstrekkelig kjent og akseptert av selskapene.</p>
6	Aktiviteter
	<p>1. Planlegging - iverksetting – måling Ved oppstart av programmet vil det bli igangsatt en planleggingsprosess for gjennomføring av de etterfølgende aktiviteter. Dette arbeid vil skje i tett samarbeid med de involverte samarbeidspartnerne.</p> <p>2. Salg, markedsføring, reklame, PR</p> <p>Målgruppe: Kunnskapsbaserte oppstartselskaper med nesten ferdig produkt rettet mot internasjonale, skalerbare markeder og som har mottatt offentlig og/eller risikokapitalfinansiering.</p> <p>Budskap: Internasjonal arena - kundefokus - raskeste vei til lønnsom vekst</p> <p>Relevans: Sammenlikne deltakers konkrete utbutte fra programmet med andre tilbud og det å la være - bruke sannhetsvitner</p> <p>Basert på innledende planarbeid vil følgende aktiviteter bli iverksatt for å nå målsettingen:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Direktesalgsmøter og seminarer - mot utvalgte teknologibaserte oppstartselskaper i omeign, inkubatorbedrifter og leietagere i Forskningsparkene, b. Samarbeids/partnermøter (videreselgere) - presentasjon og informasjon til TTOer, Connect øst, Invanor og Forskningsrådets bevilgende avdelinger, Invanors utestasjonsledelse, DnbNor og tilsvarende innovasjons/pris programmer, Abelia, 1.st Tuesday, Oslo og Akershus administrasjon av tiltaksordninger for grundere, NAV o.a.,

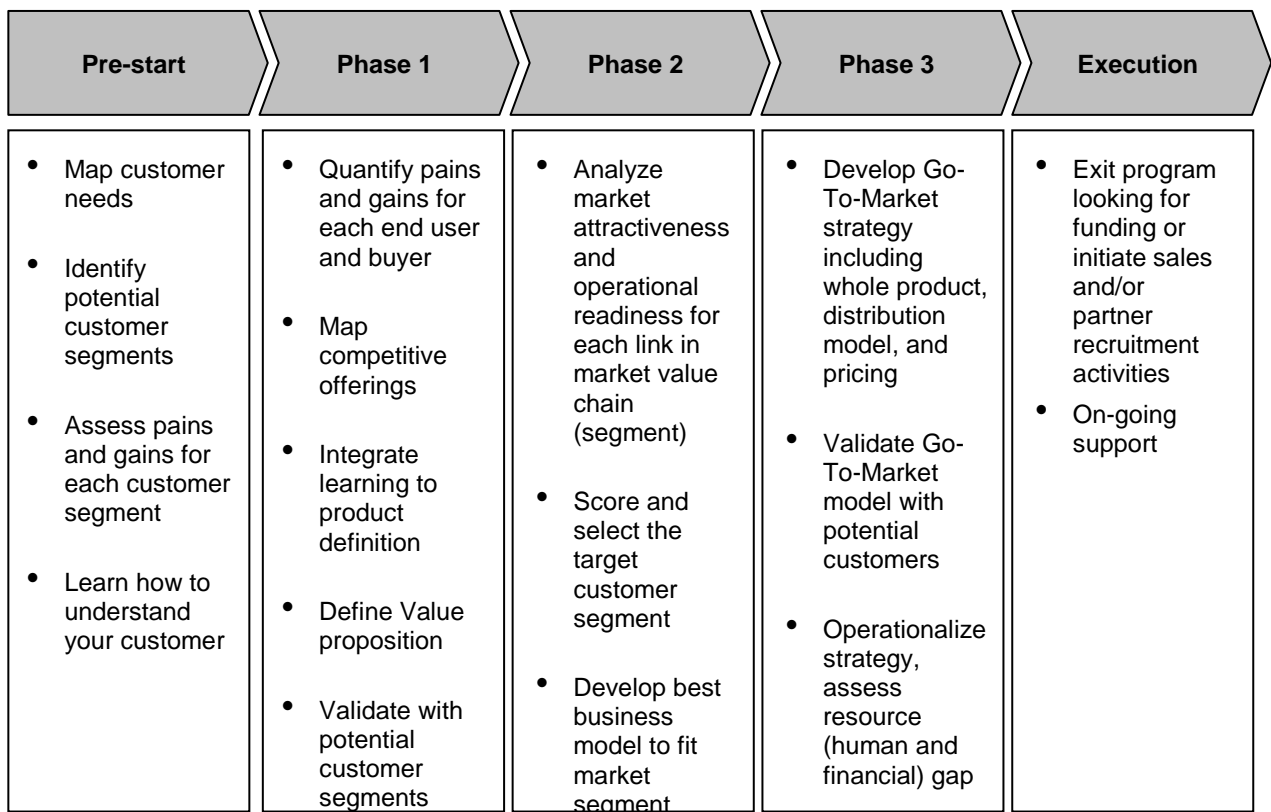
- Business angles, s korselskaper og venture investeringselskaper.
- c. Direkte marketing DM - brev og brosjyresentsendelse til uvalgte beslutningspersoner i m lbedriftene, styre og eiere.
- d. Annonsering - i tidsskrifter der m lbedrifter og kunder treffes Gründer, teknisk ukeblad, elektronikk, ITmagasiner, Interi r­magasiner, Bil etc
- e. Presse/omtale i media, avis, tidsskrifter med vinkling på styrking av norske oppstartselskaper internasjonalisering evne.
- f. Produsere materiell - som annonser, artikler, presseoppslag, DM brev, presentasjoner enhetlig og over samme grafiske profil.

3. Gjennomføring av programmet faglig

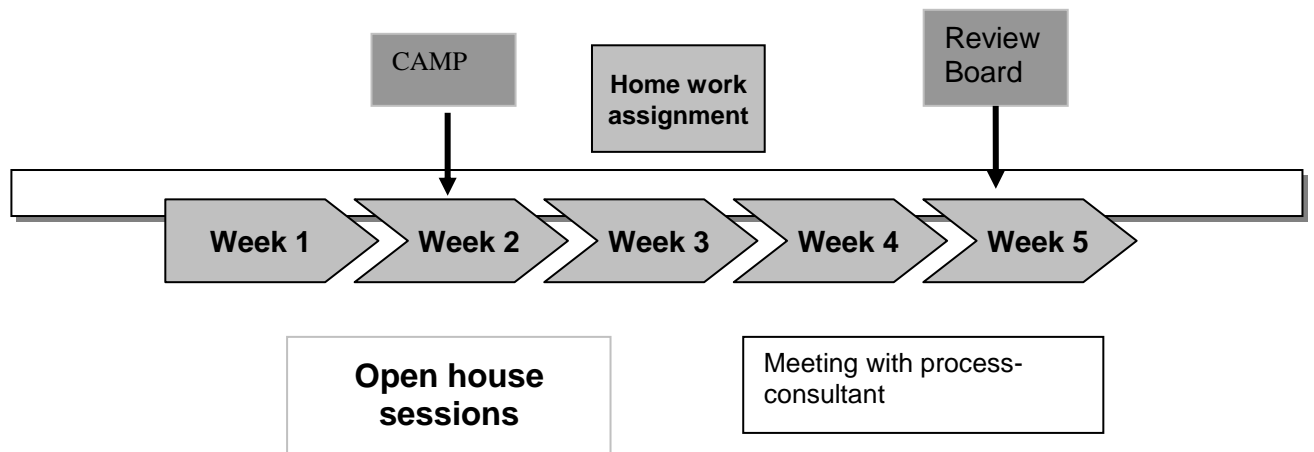
Prosjektet vil tilrettelegges som gjennom den fasedelte prosessen som vises i følgende figur: (Engelsk benyttes her og i hele opplegget ettersom internasjonalisering oftest skjer på engelsk)



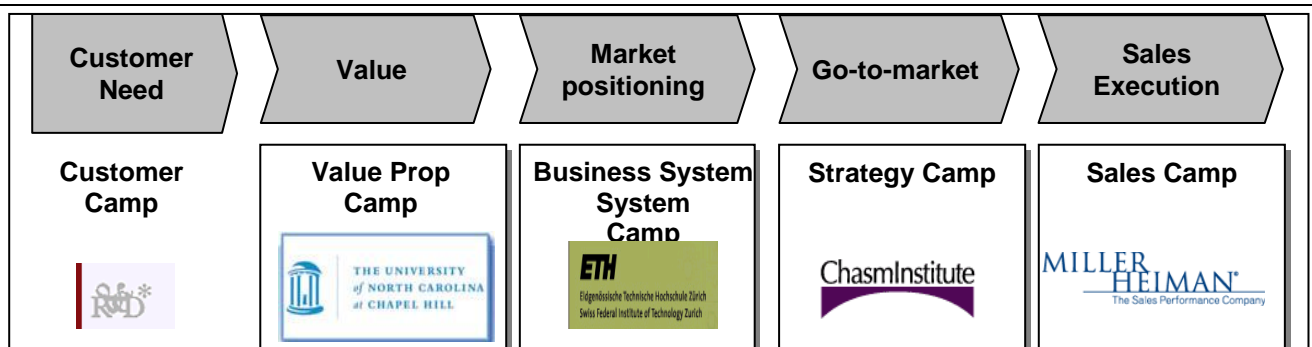
Hver av de fem modulene starter med en felles samling ("Camp") for alle deltagerne. Aktivitetene i de ulike modulene i programmet vil i hovedsak bestå av følgende punkt:



Etter den innledende "Campen", er det er planlagt at de deltagende selskaper skal delta i en ukentlig oppfølging i prosjektperioden. Denne prosess kan beskrives som følger:

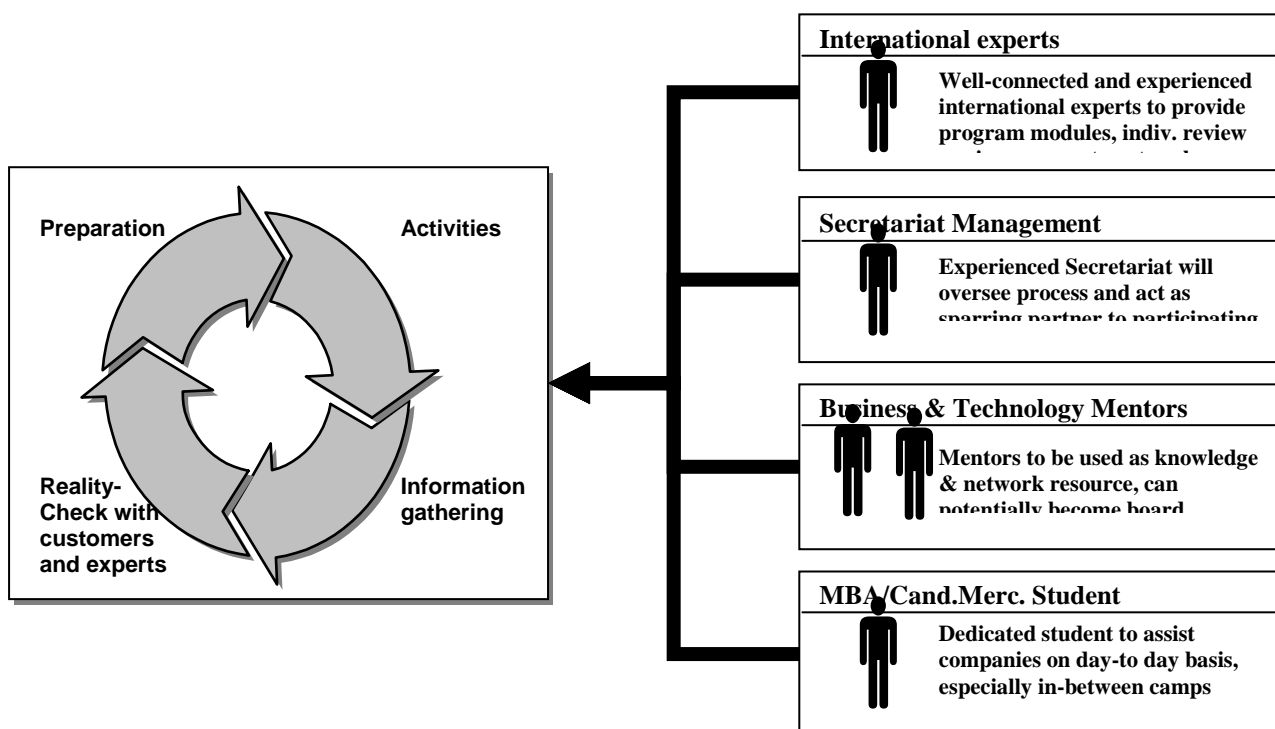


Hver modul i programmet er strukturert av et internasjonalt ledende fagmiljø innen den aktuelle området. Det fagmiljøet deltar også på den innledende Camp med forelesninger, verktøy for arbeidet i resten av perioden, osv. Følgende fagmiljø deltar:



4. Oppfølging av selskapene

For at hvert selskap skal ha best mulig utbytte av programmet er følgende støtteapparat planlagt:



Fra gjennomføringen av pilotprosjektet har Forskningsparken erfart at en tett oppfølging etter hver samling er formålstjenelig slik at justeringer av programmet kan finne sted fortløpende. Det er planlagt å foreta en spørreundersøkelse etter hver samling for å få selskapenes umiddelbare tilbakemeldinger, samt en oppsummerende undersøkelse ved avslutning av programmet.

Videre vil Forskningsparken arbeide tett sammen med Symbion og de andre samarbeidspartnere for å finne de optimale løsningene for selskapene og gjennomføringen av programmet.

5. Tilleggsytelser

Underveis vil programmet arbeide tett sammen med Innovasjon Norges utkontorer slik at selskapene kan få tilbud om å benytte seg av Innovasjon Norges konsulent bistand i forbindelse med å innhente internasjonal markedsinformasjon.

Videre vil selskapene kunne få tilbud om å benytte seg av Innovasjon Norges utekontorers muligheter for å arrangere kundemøter. Dette vil være svært relevant i flere deler av utdannelsesprosessen (se Metodevalg).

En oppfølging av programmet vil kunne være Innovasjon Norges match making program i forbindelse med internasjonal messer. Selskapene vil etter fullført program være bedre i stand til å optimalisere utbytte av en slik match making arrangement.

Felles satsninger med bransje treff arrangert av Innovasjon Norges utekontorer kan også være fordelaktig for selskapene. Her kan for eksempel nevnes bransje treff innenfor bank sikkerhet eller vannadministrasjon.

6. Organisering:

Det foreslås opprettes en referansegruppe som fortrinnsvis bør bestå av en representant fra henholdsvis Campus Kjeller, Bioparken, Forskningsparken, RIP-representant, samt en næringslivskanal som kan utfylle de andre med kontakt mot selskap. Referansegruppen bistår med rekruttering av selskap, tips til forelesere for de interne seminarer, samt som sparringspartner rundt omfang, innhold, form, o.l.

Sekretariatet og ansvarlig for prosjektet består av:

- * Monika Svanberg (prosjektleder)
- * Bjørn Lillekjendlie
- * Kjell Thoresen

Videre vil prosjektet benytte seg av bl.a. følgende ansatte i Forskningsparken:

- * Cecilie Nordbø (marketing koordinator)
- * Toril Røssaak (møte koordinator)
- * Astrid Lund (reise koordinator)
- * Odd Utgaard (prosess konsulent)
- * Thomas Ryd (prosess konsulent)
- * Mona Myrvold (økonomi koordinator)

Programmet vil koordineres med Symbion i Danmark hvor følgende personer er ansatt:

- Rebecca Sheel (prosjektleder)
- Lars Linaa Jørgensen (daglig leder)

Vedrørende deltagelse av studenter så vil Forskningsparken videreføre samarbeidet med UIO. Det er ytterligere diskusjoner med BI, Universitetet på Ås og HIO om mulighetene for å få deltagere også derfra.

Et samarbeid med Springfondet, Connect Østlandet og VentureLab er planlagt videreført.

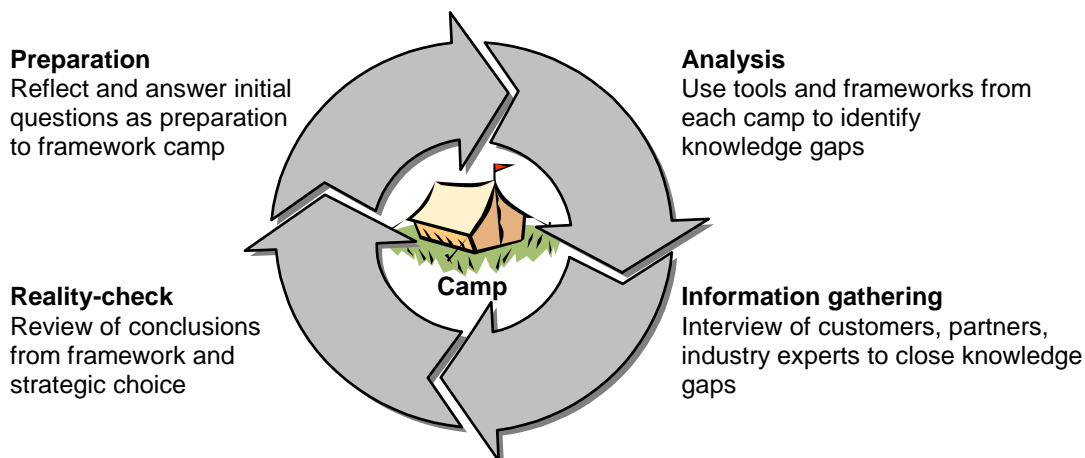
Det er fra Østfold vist interesse for å forsøke å få med noen selskaper også fra dette området, og da i tillegg til, og ikke støttet av, RIP.

7. Metodevalg

Programmet vil bli gjennomført som en prosess med stadige justeringer etter følgende modell:



De enkelte emner forbundet med seminarene vil bli gjennomført etter følgende model:



7 Milepæler (tre milepæler per år)

2009:

- 1) lokalisering av 5 deltagende selskaper innen 1. april 2009
- 2) gjennomføring av kursforløp for de 5 selskaper innen 1. juli 2009
- 3) lokalisering av 10 deltagende selskaper innen 1. august 2009
- 4) gjennomføring av vellykket kursforløp høsten 2009

2010:

- 1) lokalisering av 10 deltagende selskaper inne oppstart våren 2010 hvorav 8 fra Oslo og Akershus regionen
- 2) gjennomføring av vellykket kursforløp våren 2010
- 3) lokalisering av 10 deltagende selskaper inne oppstart høsten 2010 hvorav 7 fra Oslo og Akershus regionen
- 4) gjennomføring av vellykket kursforløp høsten 2010

2011

- 5) lokalisering av 15 deltagende selskaper inne oppstart våren 2010 hvorav 8 fra Oslo og Akershus regionen
- 6) gjennomføring av vellykket kursforløp våren 2010
- 7) lokalisering av 15 deltagende selskaper inne oppstart høsten 2010 hvorav 7 fra Oslo og Akershus regionen
- 5) gjennomføring av vellykket kursforløp høsten 2010

8 Samarbeidspartnere; rollen til samarbeidspartnerne

- Deltager i arrangementen av programmet er Symbion i Danmark.
- Som lærekrefter deltar fem internasjonalt ledende miljøer: ETH (Sveits), Chasm institute (USA), University of North Carolina (USA), Miller Heiman (USA), Red Associates (USA)
- Det planlegges deltagelse fra studenter fra ulike studiesteder, de deltar som

	<p>"researchers" og bistår selskapene.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vi ønsker om mulig å benytte relevante deler av Innovasjon Norges internasjonale tilbud opp mot de deltagende selskapene slik at de får raskere vei ut, men dette er ikke diskutert i fullt ut ennå - Vi planlegger å samarbeide med og benytte ulike kanaler til markedsføringen av tilbudet, herunder f.eks. TTO-systemet, Forskningsparker og inkubatorer, Venture Kapital miljøer, meglere av såkornkapital, Connect, næringsorganisasjoner, etc. <p>En Mentor aktivitet tilsvarende den danske har vi ennå ikke klart å få etablert i Norge. Vi vil vurdere å se etter andre norske partnere som kan bidra til dette.</p>																									
9	Kritiske faktorer for prosjektet																									
	<p>Å rekruttere mange nok gode selskap som tilfredsstillere kravene om produkt, bemanning, penger og dedikasjon til markedsarbeidet.</p> <p>At balansen mellom pris og kvalitet/nytte oppleves som god av selskapene, både slik at de velger å delta og slik at de har reell nytte av investeringen i ettertid. Tilskudd på 100.000 kr til selskapene vil være sentralt i å redusere egenandelen for disse slik at deltagelse kan forsvares på de relativt trange budsjett som slike firma har.</p> <p>At aktivitetene har god nok forankring i ledelsen til at salgs og markedsføringsarbeidet prioriteres også etter programperioden.</p>																									
10	Kostnader																									
	<table border="1" data-bbox="245 1016 1541 1261"> <thead> <tr> <th>Kostnadstype (lønn, reiser, kjøp av tjenester, drift...)</th> <th>År 1</th> <th>År 2</th> <th>År 3</th> <th>Sum</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Foredragsholdere og arrangementskost (Symbion, DK)</td> <td>975</td> <td>1300</td> <td>1600</td> <td>3 875</td> </tr> <tr> <td>Reiser og direktekost studenter og ansatte i FP</td> <td>350</td> <td>350</td> <td>525</td> <td>1 225</td> </tr> <tr> <td>Lønn her</td> <td>500</td> <td>1850</td> <td>3125</td> <td>5 475</td> </tr> <tr> <td>Sum i NOK 1000</td> <td>1 825</td> <td>3 500</td> <td>5 250</td> <td>10 575</td> </tr> </tbody> </table> <p>Kostnader er satt etter 15, 20 og 30 deltagende selskaper i de tre årene, fordelt over to årlige programgjennomføringer i 09 og 10 og tre i 2011.</p> <p>I tillegg til kostnadene vist i tabellen kommer den tid og de direktekostnader for reise og opphold som selskapene selv dekker. Erfaringene fra årets pilot er at reise og opphold best skjer gjennom et reisebyrå og ikke som en del av prosjektets administrasjon og vil utgjøre ca. 50.000kr for et selskap. Tidsbruken i selskapene vil variere, men kan typisk være ca 350 timer, svarende til ca 175.000 kr.</p>	Kostnadstype (lønn, reiser, kjøp av tjenester, drift...)	År 1	År 2	År 3	Sum	Foredragsholdere og arrangementskost (Symbion, DK)	975	1300	1600	3 875	Reiser og direktekost studenter og ansatte i FP	350	350	525	1 225	Lønn her	500	1850	3125	5 475	Sum i NOK 1000	1 825	3 500	5 250	10 575
Kostnadstype (lønn, reiser, kjøp av tjenester, drift...)	År 1	År 2	År 3	Sum																						
Foredragsholdere og arrangementskost (Symbion, DK)	975	1300	1600	3 875																						
Reiser og direktekost studenter og ansatte i FP	350	350	525	1 225																						
Lønn her	500	1850	3125	5 475																						
Sum i NOK 1000	1 825	3 500	5 250	10 575																						
11	Finansiering. Skal oppdateres.																									

Finansiører	År 1	År 2	År 3	Sum
Egenandel betalt av selskapene i Oslo og Akershus	1 125	1125	1125	3 375
Egenandel betalt av andre selskaper enn disse	-	875	2625	3 500
Innovasjon Norge, skal komme firma i O & A tilgode	500	1500	1500	3 500
Oslo kommune	200			
Sum i NOK 1000	1 825	3 500	5 250	10 375

Selskapenes egenandel er estimert til 175.000 kr. RIPens bidrag er estimert til 100.000 kr per deltagende selskap og oppad begrenset til 15 selskap fra Oslo og Akershus hvert år. Selskap fra Oslo og Akershus betaler dermed ikke 175.000 kroner, men 75.000 kroner i egenandel. Selskap som ikke faller inn under denne støtteordningen, må betaler full pris, f.eks. selskap fra andre deler av landet.

Når man regner med selskapenes egenfinansierte tid og dekning av egne reise og oppholdskostnader er programmets totale budsjett 6000 kkr (2625 er uten egen tid og egen reise for selskapene). Et tilskudd på 1500 kkr., utgjør dermed 25% av totalbudsjettet for den norske delen av Accelerace-programmet.