

Bergen 25. mai 2014

## Vedlegg til sluttrapport

Nærmere beskrivelse av ulike aktiviteter, oversikt over CONNECT Springbrett selskapene og oppnådde mål for de ulike arrangementene/partnerforumene

### CONNECT Springbrett® og Pre-Springbrett

Totalt har CONNECT Vest gjennomført til sammen 30 CONNECT Springbrett® og Pre-Springbrett i 2013, hvorav 27 CONNECT (Pre-)Springbrett®, og et åpent SB.

21 av springbrettene er avholdt i Hordaland og hovedsakelig med ressurspersoner fra Hordaland. 18 av selskapene er fra Hordaland, 4 fra Sogn og Fjordane, 4 fra Rogaland

### Internasjonalt CONNECT Springbrett® og Pre-Springbrett

Selskapet PAM fikk mulighet til å gjennomføre CONNECT Springbrettene i Oslo, København og Stockholm. CONNECT Vest har samarbeidsparter både nasjonalt og internasjonalt og jobber for å gjennomføre CONNECT Springbrettene der det kan være mest hensiktsmessig for selskapet.

### Økt synlighet

I tillegg til gjennomføring av Springbrett har vi hatt fokus på å rekruttere gründere og vekstselskap og har også arbeidet aktivt med å synliggjøre CONNECT Vest og vår aktivitet. Flere springbrett gründere og vekstselskap har hatt presseoppslag i tillegg til CONNECT Vest; *Energieffektiviseringskonferansen 5.12.13* – [www.bygg.no](http://www.bygg.no) (Byggebransjen), *Springbrett for nLink* – [www.bygg.no](http://www.bygg.no), *TicketCo – selskapets positive utvikling gjennom 2013 omtalt i diverse medier* *Presentasjon av CONNECT Vest i «Startupavisen» (StartUp Weekend Bergen)*. I tillegg til dette har vi laget promotion video som er lagt ut på Youtube, LinkedIn, FB, CONNECT Vest web side mm.

### Rekruttering av gründere og vekstselskap

- samhandling med de andre aktørene både sentralt og distrikt

For å sikre god nok kvalitet på de gründere og vekstselskaper som får gjennomføre springbrettprosessen, er det avgjørende at de rekrutteres fra et tilstrekkelig stort antall prosjekter.

CONNECT Vest har i 2013 vært i kontakt med 100 gründere og vekstselskap.

I denne sammenheng ønsker vi å nevne at vi har god og nær kontakt med de andre aktørene i Innovasjons bransjen; Næringshagen på Voss, Industriutvikling Vest, Atheno, Nyskapingsparken, The Hub, BTO, etablerertjenestene m.fl.

CONNECT har gjennom 2013 også jobbet for å gjennomføre flere CONNECT Springbrett® og Pre-Springbrett for selskaper som har en tilknytning til omkringliggende kommuner til Bergen, dette spesielt gjennom samarbeid med ulike organisasjoner og nettverk som nevnt over.

*- kulturelt fokus*

CONNECT Vest ønsker å forsterke vår bidra til at flere selskaper innen kultur lykkes, vi har derfor gjennomført 4 parallelle SB hvor selskapene fikk en «gratis» mentor i forkant. I tillegg har vi innledet et tett samarbeid med The Hub Bergen for å koble på mentorer til kultur gründere.

*-synlighet*

Arbeidet med å øke tilgangen på kvalitetsriktige vekstselskap, har vi gjennom 2013 lagt vekt på synliggjøring av CONNECT Vest sitt tilbud, blant annet gjennom å holde foredrag/innlegg på konferanse/møter, gjennom samarbeid med næringssspesifikke nettverksorganisasjoner, deltagelse på ulike konferanser og gjennom presse-oppslag. I denne sammenheng kan nevnes at vi holdt åpent Springbrett på sammen med Design Region Bergen på RAFF.

Økt kompetansebase og samarbeidspartnere

Med bakgrunn i at kobling av kompetanse, nettverk og partnere gjør at vekstbedriftene øker sannsynlighetene for overlevelse, hadde Connect Vest som mål for 2013 å bruke mye tid på ytterligere utvikle medlemsnettverket til CONNECT Vest , gjennom deltagelse på næringslivs arrangementer, booking av presentasjonsmøter, oppfølging mm. Vi har rekruttert ca. 33 nye medlemmer

CONNECT Vest søker alltid samarbeid med ulike aktører (fagmiljøer, spisskompetanse fra næringslivet, forretningsutviklingskompetanse mm) ved gjennomføring av prosjekter og prosesser og pr. i dag er det ca. 200 medlemsbedrifter i organisasjonen på Vestlandet. Totalt har CONNECT i Norge ca. 620 medlemsbedrifter og 1800-2000 ressurspersoner.

CONNECT har etablert et samarbeid med noen hovedsamarbeidspartnere som kan gi tidligfase selskaper god tilgang til kompetanse miljø, kan blant annet nevne ; Statoil, Schibsted, Telenor mm.

I tillegg til våre medlemsbedrifter kobler vi på mange mentorer og andre partnere som ikke er medlemmer. På denne måten engasjerer vi mange i næringslivet, til tross for at de ikke er registrert i CONNECT Vest medlemsmasse som f.eks. som f.eks; Petter Ole Jacobsen i VizRt, John Kjellevoid i Mosart, Morten Sundstø, Idar Kreutzer, Alf Thorkelsen, Svein Johnsen, Bill Scheldrup, Stig Feyling m.fl.

Økt fokus på kvinner

I 2011 startet CONNECT Vest et ekstra fokus mot å fremme kvinner i ulike posisjoner. Vi gjennomførte Springbrett for kvinnelige gründere, vi koblet på kvinnelige mentorer og hadde flere kvinneligere deltagere i Springbrett panelene for gründere. Vi har holdt innlegg på

Kvinnonasjon og holdt kontakt med aktørene i dette miljøet. Dette arbeidet ønsker vi å fortsette og ser at det er viktig at vi får kvinner til å tenke innovasjon og internasjonalt. CONNECT Vest har oppnådd en kvinneandel på 20 prosent på CONNECT Springbrettene i 2013.

*Mentortjenesten fra Innovasjon Norge*

CONNECT har også de siste årene hatt et oppdrag fra Innovasjon Norge med å finne mentorer til ulike tidligfase bedrifter. Mentorene kommer fra næringslivet, og ofte innen bransjen hvor vekstbedriften operer. På denne måten engasjerer vi mange i næringslivet, til tross for at de ikke er registrert i CONNECT Vest.

*BedriftsAkseleratoren*

CONNECT Vest ønsket i 2013 å undersøke mulighetene for å kjøre en prosess mot mer modne selskaper. CONNECT Vest ser at det er et behov blant selskaper i fasen (ca. 5-30 mill.) men ser at det krever mye ressurser – og etter en del jobb og for-undersøkelser landet på at dette var et prosjekt som må utsettes.

*Forretningsmodellering og salg*

Godt definerte forretningsmodeller er også vesentlig for at vekstselskap skal lykkes kommersielt, vi har derfor søkt fokus på dette arbeidet i 2013 og har også selv tatt kurs i forretningsmodellering.

I tillegg har vi i våre samtaler med gründere hatt fokus på salg og kontakt med kunden, det ser vi er helt vesentlig og vi søker alltid å ha med potensielle kunder i våre CONNECT Springbrett aktiviteter (dersom dette passer inn i fasen til selskapet). CONNECT Vest er alltid opptatt av dette i sine oppfølgingssamtaler med vekstselskapet, og ser at dette er en vesentlig del av arbeidet vårt.

*Nasjonalt og intensjonalt samarbeid.*

CONNECT Vest er del av et nasjonalt og internasjonalt nettverk, noe som gir mange muligheter for gründerne/vekstselskapene i nettverket. CONNECT Vest hadde for 2013 som mål å legge til rette for at selskapene kunne få søke på nasjonale og internasjonale arrangementer, i tillegg ønsker vi å gjennomføre nasjonale og internasjonale Springbrett. På denne måten får vekstselskapet muligheten til ytterligere tilført kompetanse, nettverk og samarbeidspartnere.

Selskapet PAM har gjennomført 1 nasjonalt og 2 internasjonale CONNECT Springbrett, dette er mulig å få til gjennom våre søster organisasjoner.

I november 2013 var Connect nettverkene i Norge på Global Connect samling i San Diego, USA, sammen med andre Connect nettverk fra ulike deler av verden. Med oss hadde vi gründer Mobiletech som fikk presentere seg for amerikanske investorer, og bygge verdifullt nettverk og kompetanse.

### Utvikling av CV BAN i 2013

CONNECT Vest har som en viktig målsetning å bidra til å øke tilgangen på kompetent risikokapital til gründere og vekstselskaper. For å oppnå målsetningen har CONNECT Vest sett det formålstjenlig å etablere CV BAN – et nettverk for private, uformelle investorer, såkalte Business Angels. Siktemålet med nettverket er å skape møteplasser for erfaringsutveksling/ kompetanseheving og – ikke minst - bidra til co-investeringer/syndikering mellom investorene samt videreutvikle nettverket. CONNECT Vest har jobbet med konseptet en stund og ser at det er vanskelig å få gjennomført dette innen de ressursene vi har tilgjengelig. Vår aktivitet i 2013 har derfor vært noe lavere.

CONNECT Vest ønsker til tross for dette å ta en å ta en posisjon innen private investorer, vi tror det er viktig å engasjere flere aktører i nyskaping og innovasjon.

CV har derfor i 2013 benyttet tid til forsterket samarbeidet med CONNECT i Norge og vil ytterligere forsterke dette gjennom prosjektet for en markedesplass både fysisk og virtuelt for tidligfaseselskaper og tidligfase kapital. (se søknad 2014) Prosjektet er delfinansiert av NIC; <http://nordicinnovation.org/en-GB/news/presenting-the-funded-projects-through-the-nordic-high-growth-entrepreneurship-initiative/> Markedesplassen vil ivareta både den lokale, regionale, nasjonale og internasjonale markedesplassen. Prosjektet er et samarbeid mellom CONNECT Danmark, Sverige, Norge og Fiban (Finland)

### **Gjennomførte CONNECT Springbrett® og Pre-Springbrett**

Følgende selskap har gjennomført CONNECT Springbrett® eller Pre-Springbrett i 2013:

Nr	Vekstselskap	Aktivitet	Fylke	Vertskap	Beskrivelse
213	<a href="#">Tiljamiid</a>	CONNECT Springbrett®	Hord	Design Region Bergen	Design av bambusklær som vokser med barnet. Distribuerer i over 20 utsalgssteder.
214	<a href="#">InRange</a>	CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Colours	Et konsept som vil være et uunnværlig hjelpemiddel i nødsituasjoner i skip.

215	UniversEL	CONNECT Springbrett®	Rog	IPARK	Selskapet er spesialist på løsninger som forenkler arbeid på himlingsmontert elektrisk utstyr.
216	Futhark Guitars	CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Ace Capital	Nytt, norskutviklet gitarmerke, som satser på masseproduksjon av kvalitetsgitarer for black metal sjangeren.
217	MyZine	CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Alf Gundersen	Nytt konsept innen social shopping med vekt på produkter innen fashion, beauty og interiør.
218	Husdyrparken	CONNECT Springbrett®	Hord	Akvariet i Bergen	Husdyrparken vil videreutvikle Bordalen som reiselivsprodukt. Målet er å skape en opplevelsespark for hele familien.
219	Flytende Bolig	CONNECT Springbrett®	Hord	KLUGE	Selskapet ønsker å tilby fritidsbolig på vannet. Enhetene er CE-godkjent og C-klassifisert som båt.
220	Nordic Horse Care	CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Argentum	Gründer har gjennom 30 års erfaring med hester utviklet et naturprodukt som bedrer hudproblemer hos hester.
Åpent	Roughneck	Åpent CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Raff, Terminus	Design av klær og andre bedriftsgaver. Utvikler nytt til Olje og gass næringen
222	MyRent	CONNECT Pre-Springbrett®	Hord	Xperis	Et web-basert system til bruk for personer og selskaper som driver med utleie av eiendom, enten det er bolig eller næring.
223	Besseggen	CONNECT Springbrett®	Rog	Jæren produktutvikling	En ny stol som bedrer ryggelsen. I tillegg til helseeffekten er stolen bærer av norsk design, miljøbevissthet og kvalitet.
224	DelfiCert	CONNECT Springbrett®	Hord	Frank Mohn Flatøy	Egenutviklet, spesialisert datasystem for automatisering av arbeidskrevende dokumentasjonsrutiner i metall- og plastindustrien.
225	Fjellanger Dog-training Academy	CONNECT Springbrett®	Hord	Sarsia	hovedmålet er å utvikle en pålitelig og kostnadseffektiv metode for å overvåke/avdekke korrosjon under isolasjon ved hjelp av hunder.
226	Pixavi	CONNECT Springbrett®	Rog		Pixavi offers enterprise grade communication tools for hazardous areas. Customers include the largest multinationals within oil and gas, energy, chemical and manufacturing industry.
227	Årsmøte samarbeid, fire parallelle	CONNECT ÅPENT Springbrett®	Hord	DNB	Galleri Parken, Robotbutikken, A-form og Milan Persson hadde mentor på forhånd og hvert sitt panel på årsmøtet til CONNECT Vest.
228	nLink	CONNECT Springbrett®	S&F	Bridgehead Vest	Selskapet utvikler og selger robotbaserte verktøy til håndverksindustrien. Første produkt er et robotbasert verktøy for boring i betongtak.

229	Pleno	CONNECT Springbrett®	Hord	Knowit	Gründerne av konseptet familieplanleggeren har tidligere utviklet vellykkede produkter, men har nå fokus på familieplanleggeren som har ca. 7000 nedlastinger og 1000-1500 brukere.
230	Havkraft	CONNECT Pre-Springbrett®	S&F	Goodtech	Konvertering av bølgeenergi. Eksempler på bruk av teknologien er bølgekraftverk (energiproduksjon) eller flytende moloer (beskyttelse).
231	Motivati	CONNECT Springbrett®	Hord	AngelCo (Webhuset AS)	Selskapet har kjøpt rettighetene og kildekodene til et nettbasert lederverktøy for oppfølging og utvikling av medarbeidere.
232	Signere.no	CONNECT Springbrett®	Hord	DNB	Signere .no har siden 2008 tilrettelagt for at programvarebrukernes kunder kan signere avtaler ved å bruke sin personlige BankID brikke som sin signatur.
233	PAM	3 CONNECT Springbrett®	Oslo, STO, CHP	Oslo Stockholm København	Selskapet har utviklet en metodikk som gjør det mulig for utvalgte selvstendige motebutikker å markedsføre seg på en enkel, effektiv og billig måte.
234	Multi Solutions	CONNECT Springbrett®	Hord	Maritimt Forum	Rensevæske spesielt egnet til åpning av blokkerte/innsnevrede rør i de fleste væske-førende systemer, f.eks. kjølesystemer, varmevekslere, vacuumanlegg, kjølerør, sjøvannsledninger.
235	Bach Technology	CONNECT Springbrett®	Hord	Advokatfirmaet Thommessen	A global service provider of audio data solutions. The proximity of the development team to world-class audio research centers, allowed the company to develop a highly competitive technology platform.
236	Massiv Lust	CONNECT Springbrett®	S&F	Moelven Nordia	Med ny fabrikk og ny metode for limpåføring og kvalitetssikring av massivtre skal selskapet bidra til lønnsomhet for aktørene i bygnæringen. I tillegg til å produsere massivtreplater og formattere disse til byggelementer, driver selskapet med prosjektering og montering.
237	Highsoft	CONNECT Springbrett®	S&F	VIZrt	Selskapet har utviklet produkter for interaktive diagrammer internett basert på JavaScript- og SVG-teknologiene. Programvaren er bygd på standardiserte teknologier, hvor spesialtilpasninger er mulig.

238	Typhonix	CONNECT Springbrett®	Rog	Energy Ventures	selskapet er spesialist på utvikling av nye tekniske løsninger innenfor «flow control» systemer for oljeindustrien.
-----	----------	-------------------------	-----	-----------------	---

Utviklingen av CONNECT Vest på utvalgte målekriterier

	Antall 2008	Antall 2009	Antall 2010	Utført 2011	Utført 2012	Utført 2013	Mål 2014
CONNECT (Pre -)Springbrett®	15	18	22	25 (28)	30	28	28
CONNECT Vest medlemmer	100	90	131	158*	191	200	220*
Antall ansatte, node er ikke inkludert	2	2,5	3	3	3,5	3,5	3,5
CONNECT Vest Investorforum/partnerforum	3	4	4	5*	6	5(6)	5
Henvendelser fra gründere og vekstselskap	51	91	110	120	90	100	120
Mentorkoblinger				25	39	29(6)	40*
Kvinneandel CONNECT Springbrett					7,50 %	25 %	20 %
Påmeldte deltagere på arrang. - SB ikke inkludert					400	400	360*

\* Fokuserer på de riktige medlemmene

\* Inkl. NRF kobling

\* Fokus på kvalitet ikke antall

## CONNECT VEST INVESTORFORUM 2013

CV Investorforum ble i 2013 arrangert to ganger med formål om å være en arena hvor vekstselskap/gründere fra Vestlandet som har behov for risikokapital presenterer seg for investorer og partnere. Målsetningen med forumet er todelt:

1. Vekstselskapene skal gis mulighet til å etablere relasjoner med investorer og partnere.
2. Investorer skal få presentert gode selskap/løsninger som er interessante investeringsobjekt.

Selskapene som presenterer skal gå gjennom CONNECT Springbrett® prosessen for kvalitets-sikring. I tillegg gjennomgår selskapene en CONNECT Partner Pitch hvor de får spesifikk trening i å presentere konsept og selskap overfor potensielle investorer, partnere, kunder etc.

### Oppnådde resultater CV Investorforum 2013

CV Investorforum har vært arrangert to ganger i 2013:

- CONNECT Vest Investorforum 14.03.2013 - Fisketorget i Bergen, 60 deltagere
- CONNECT Vest Investorforum 17.10.2013 - VÅG i Bergen, 60 påmeldte deltagere

Til sammen 6 + 5 selskap presenterte seg for de godt over 100 påmeldte deltagere. Deltagere på de to forumene var investorer, næringslivsaktører og virkemiddelapparat.



Selskapene som presenterte 14. mars var.

<b>INOSA AS</b>	Et nettbasert system for visuelle arbeidsbeskrivelser og dokumentasjon.
<b>Turbo Tape Games</b>	Produserer dataspill til underholdningsbruk, og lanserte i april 2012 Naval War: Arctic Circle i det internasjonale markedet.
<b>CUPP Computing AS</b>	Is a leader in low power security solutions for mobile devices.
<b>Holberg EEG</b>	Sammen med det danske nasjonale epilepsisykehuset tok Holberg EEG initiativ til en ny internasjonal standard for EEG-beskrivelser.
<b>Beat.no</b>	Is a digital music streaming service built to empower Service Providers to tap into the fast growing digital music market.
<b>CornerTape</b>	Tape Produkter for diverse flise jobber.

Som hovedforedragsholder var hentet inn investor Carl Fredrik Joys som på en spennende måte viste oss hvordan han jobber. I tillegg hadde vi Egil Skipenes som er gründer og medinvestor i flere selskaper og Sindre H. Kvalheim, Adm. dir., LocalHost AS som snakket om suksess gjennom naturgitte forutsetninger, privat kapital og innovasjon

På forumet 11.oktober presenterte selskapene

<b>TicketCo</b>	Gjør livet mye enklere som arrangør, gjennom innovative og mobile løsninger.
<b>PAM</b>	Offers indie shops access to online presence and help connect with new and existing customers
<b>MyZine</b>	is a user-generated shopping portal focused on shopping magazines.
<b>Typhonix</b>	New technology, within the combined fields of multiphase fluid flow control, transportation and oil/water separation.
<b>Aquafarm</b>	videreutvikler oppdrettsnæringen gjennom bruk av bærekraftig og miljøvennlig teknologi med kostnadseffektive løsninger.
<b>Equipment</b>	

Som hovedforedragsholder var gründer John Kjellevold fra Mosart, **Tor-Lars Onarheim, Advokatfirmaet Harris**, som snakket om, "Cloud Computing og dets juridiske implikasjoner" og medgründer av 7 fjell bryggerier fortalte hvordan de jobbet for å bygge en merkevare.

*Vurdering mot oppsatte mål*

Vi hadde en målsetning om å få presentert de beste selskapene og er fornøyd med de selskapene som presenterte seg. Alle selskapene ble tilbudt, og de fleste fikk gjennomført CONNECT Partner Pitch i forkant. Kvaliteten på selskapene har vært god både med hensyn til innhold og presentasjon. Basert på de tilbakemeldinger vi har fått, synes vi målene våre er nådd med møter med partnere og investorer ble oppnådd.

*Av de kvalitative målesetningene* – gir tilbakemeldingene fra de presenterende selskapene definitivt grunnlag for å si at de bedre forstår en investorprosess og hva som kreves i denne. Det har blitt knyttet en rekke kontakter på forumene. Det at det har blitt avtalt en rekke oppfølgings-møter, viser at investorene finner interessante investeringscaser på forumene.

Vi er også svært fornøyd med at selskapene på forumet i på investorene går igjennom en undersøkelse i forkant sammen med en av våre samarbeidspartnere (Vendi Consulting) som sier noe om de er rigget for vekst.

#### *Oppsummering av prosjektarbeidet*

Organisering av prosjektarbeidet og samarbeidet med eksterne aktører (blant annet SR-Bank, Harris og Vendi Consulting), fungerte tilfredsstillende. Forbrukt tid på prosjektene er på tilsvarende nivå som for 2012, da vi også i 2013 benyttet mye tid i forberedelse av vekstselskapene i form av CONNECT Partner Pitch, samt i direkte kontakt med investorer.

#### *Videre oppfølging*

Det planlegges 2 investorforum i 2014

Vi jobber i disse dager med å finne gode samarbeidspartnere som ytterligere kan øke oppmerksomheten blant tidligfase selskapene. Vi har tentative datoer på CONNECT Investortreff, Bergen 13. mars og 23. oktober. Å jobbe med tidligfase kapital er hardt arbeid, men vi opplever det som veldig viktig og vil opprettholde vår jobb på dette området.

### **CONNECT NORGE OLJE OG GASS PARTNER FORUM 2012**

CONNECT Vest arrangerte på vegne av CONNECT-nettverkene i Norge «CONNECT Olje og Gass Partnerforum» for åttende gang i Bergen, for andre gang i Stavanger, og for første gang i Kristiansand. Unge teknologiselskaper fra Norge med løsninger innen olje- og gass - bransjen inviteres til å presentere for partnere, investorer og andre bransjeaktører.

Formålet er å koble unge teknologibaserte selskaper med etablerte aktører innen bransjen, for dermed å kunne forbedre de kommersielle mulighetene i det enkelte selskap. Selskapene som får presentere, velges ut basert på følgende; om de har en veldefinert forretningsplan og et konsept med stort potensiale – eller at de har et ferdig produkt/avklart teknologi innen olje og gass. Felles er at de har etablert eller søker kunder og partnere innen olje og gass segmentet.

### *Oppnådde resultater*

Den 6. juni ble CONNECT Olje og Gass Partnerforum 2013 avholdt i VilVite senteret i Bergen, og den 13. juni i Stavanger Forum. Totalt var det 145 deltakere påmeldt (84 i Bergen/61 i Stavanger), noe som er litt under fjorårets rekorddeltakelse på 160.

### Gode selskapspresentasjoner og foredrag fra kjente bransjeaktører

Deltakerne fikk svært gode presentasjoner fra 10 selskaper – hvorav følgende 4 i tidligfase; **Bergen Software Services International; ClickLift; Fjellanger Dog Training Academy; Inflow Control; Industrivisualisering; MOSE Innovation og Wisub** - samt følgende 2 mer etablerte selskaper **Olvondo Industries og Pinovo**, som alle har eksisterende omsetning og kunder.

Deltakerne fikk også høre en rekke gode foredrag fra anerkjente aktører i bransjen. **Nichlas Marheim** i **Statoil** innledet, og fortalte om de store utfordringer og muligheter innen det store området «vedlikehold og modifisering», knyttet til plattformers lengre levetid og produksjon. **Jan Frederik Namtvedt** fra **FMC Technologies** foredro om «Vedlikehold og oppgradering av subsea ventiltrær – utfordringer, behov og leverandørsamarbeid i et raskt voksende marked». Deretter presenterte **Sigurd Coates fra Karsten Moholt**, temaet «Kostoptimalt vedlikehold av roterende elektrisk maskineri», før **Carsten Andersen i Oceaneering** foredro om «Solving challenges from sea to space». Avslutningsvis pekte **Asle Lygre fra Idevest Energi** i sitt foredrag på «Økt effektivitet, samarbeid og verdiskaping – muligheter i et effektivt oljeservicemarked».

### *Vurdering mot oppsatte mål*

**Målet om** 8-10 selskaper ble oppnådd ved at 9 selskaper fikk presentere seg. De 7 tidligfaseselskapene gjennomførte alle CONNECT Springbrett® prosessen og/eller en CONNECT Vest Partner Pitch, dvs. utvikling eller kvalitetssikring av en tydelig salgs/investor-pitch i forkant av forumet.

Flere av selskapene har meldt tilbake at de kom i kontakt med partnere og/eller investorer på forumet, og også at de direkte avtalte etterfølgende oppfølginger/møter. Vi er svært fornøyd med dette, sett opp mot målet om at 50 % skulle oppnå slik kontakt og oppfølging.

### *Kvalitative målsetninger*

Vekstselskapene fikk gjennom prosessen og ikke minst på arrangementet en større forståelse av en partner/investorprosess og ble gitt mulighet til å etablere relasjoner med partnere, kunder, investorer og leverandører. Deltakerne har gitt uttrykk for at presentasjonene og selskapene holdt en høy kvalitet – og deltakerne representerte et bredt spekter av etablerte næringsliv innen olje og gass bransjen. Vi føler dermed at alle de kvalitative målene ble nådd også i 2013.

*Oppsummering av prosjekt arbeidet og videre oppfølging.*

Arrangementets praktiske arbeid var i all hovedsak ivaretatt av CONNECT Vest – men vi vil også fremheve våre samarbeidspartnere som bidro med innspill til programmet, selskaper og foredrags-holdere, samt Statoil som hovedsamarbeidspartner.

Arbeidsmengden har vært på nivå med tidligere år da det er brukt betydelig med tid på å rekruttere og forberede selskapene og ikke minst med målrettet og relativt «tung» markedsføring for å få med de gode deltakere. Samarbeidet med alle partnerne foregikk på en god måte.

CONNECT Vest har fått svært gode tilbakemeldinger, og det er innrapportert et større antall konkrete oppfølginger som ble avtalt i løpet av dagen. Vi er fornøyd med at målet om å koble vekstselskaper med kommersielle og teknologiske partnere for å styrke mulighetene i selskapene ble oppnådd.

Vi ønsker å videreføre arbeidet med å gjøre Olje og Gass Partnerforum til en sentral nasjonal arena for presentasjon av vekstbedrifter innen olje og gass sektoren og har planlagt med et nytt prosjekt for gjennomføring av et slikt arrangement tentativt torsdag 5. juni 2014 i Bergen.

#### **CONNECT ENERGIEFFEKTIVISERING PARTNERFORUM 2012**

CONNECT Vest avholdt i 2013, på vegne av de Connect Norge, det sjette **CONNECT Cleantech Partnerforum siden 2007**. Formålet er å koble unge teknologi-baserte selskaper fra Skandinavia med mulige partnere, investorer eller kunder i bransjen for dermed å kunne forbedre de kommersielle mulighetene i det enkelte selskap.

De presenterende selskaper velges ut basert på at de har en veldefinert forretningsplan og et konsept med stort potensiale. I 2013 fulgte en opp dreiningen fra 2012, da tidligere års Cleantech satsning på «vind, bølge,..» ble erstattet av et fokus på en ny tung nasjonal og internasjonal megatrend, nemlig «Energieffektivisering», hvor det skal «brukes mindre energi mer effektivt», og hvor andelen fornybare energikilder skal økes i den totale energimixen.

#### *Oppnådde resultater*

CONNECT Energieffektiviseringskonferansen 2013 ble avholdt den 5. desember i Bergen (Vitensenteret). De 60 påmeldte deltakere fikk innblikk i 5 spennende tidligfase selskaper: **Hordaland Bioenergi, Massiv Lust, Orion Systems, Knycer (Sverige) og LandTech Solar.**

Forumet inneholdt gode faglige innlegg fra Keynote speaker og seriegründer Bill Schjelderup (Bergen Energi); Gunnar Hernborg (BKK); Jorunn Nerheim (Entra Eiendom); Ole Aksel

Sivertsen (Enova); Helge Davidsen (Multiconsult) om DNB-bygget i Solheimsviken (GC Rieber Eiendom) og Per Egil Steen/Stian Garmann Oestreich om det nye Sparebanken Vest nybygget i Jonsvollskvartalet.

Tidligfase-presentasjonene og de faglige innleggene ble rundet av med en paneldebatt, hvor de faglige foredragsholderne på en god måte, og i fin dialog med salen, belyste konferansens tema/problemstilling; «Hvem styrer energibeslutningene innen nybygg?». Paneldebatten var berammet å vare til 15.00, men diskusjonen gikk livlig mot 15.30, da vi måtte runde av. Deltakerne fortsatte dialogen og utveking av visittkort til nærmere 16.00.

CONNECT fikk en rekke gode tilbakemeldinger på et godt og profesjonelt arrangement. Under arrangementet og i pausene ble det tilrettelagt for at vekstselskapene kunne knytte kontakter med relevante deltagere. Flere av de presenterende selskaper har rapportert om at de knyttet verdifulle kontakter og at de avtalte oppfølgingsmøter i løpet av arrangementet.

#### *Vurdering mot oppsatte mål*

##### *Kvantitative målsetninger*

CONNECT Vest fulgte opp den betydelige dreining mot nytt tema «Energieffektivisering» i 2012, med en ytterligere fokusering på et viktig, men «uoversiktlig» tema, nemlig «Hvem styrer energibeslutningene innen nybygg?». Temaet ble fra flere hold betraktet som «krevende», men når det gikk så fint, med 60 deltakere, sentrale bransjeaktører og 5 spennende og svært varierte tidligfaseselskaper, må en si seg meget godt fornøyd.

Alle selskapene gikk gjennom CONNECT Vest Partner Pitch for å utvikle en tydelig salgs/ investor-pitch.

Tilbakemeldingene fra vekstselskapene tilsier flere allerede i løpet av arrangementet oppnådde kontakt og avtalte fremtidige møter med potensielle partnere.

Det var 60 påmeldte deltagere til CONNECT Energieffektiviseringkonferansen 2013, mot 80 i 2012. CONNECT vil likevel si seg fornøyd med dette deltakerantallet, jfr. det som er skrevet ovenfor om «innsnevret fokus» og krevende tema. Det kan sies å ha vært utført viktig nybrottsarbeid gjennom konferansen.

##### *Kvalitative målsetninger*

Vekstselskaper fra Norge fikk gjennom prosessen og ved arrangementet mulighet til å etablere relasjoner med partnere, kunder, investorer og leverandører. Flere av vekstselskapene fikk gjennom prosessen en større forståelse av en partner/investorprosess. Deltakerne har gitt uttrykk for at presentasjonene og selskapene var interessante.

Som sådan bidrar CONNECT Energieffektiviseringkonferansen til å fremme samhandling (innen området) og dermed øke mulighetene for kommersialisering, samt at det skjer kompetanseoverføring og nettverksutvikling mellom gründere og interessenter.

#### *Oppsummering av prosjekt arbeidet*

Organisering og gjennomføringen fungerte tilfredsstillende og vi har mottatt gode tilbakemeldinger på arrangementet. Det praktiske arbeidet ble i all hovedsak ivaretatt av CONNECT Vest. Prosjektet ble gjennomført med et timeforbruk og inntekter/kostnader på linje med budsjett.

Vi lykkes også i 2013 med å få med flere gode prosjektpartnere i BKK, Sparebanken Vest og EBA (Entreprenørforeningen for Bygg og anlegg) Vestenfjeldske. Samarbeidspartnerne har bidratt til å styrke markedsføring og kjennskap til arrangementet.

#### *Videre oppfølging*

CONNECT Vest ønsker å videreføre satsningen på CONNECT Energieffektivisering Partnerforum i 2014, hvor vi bygger på erfaringene fra 2013 og 2012. CONNECT Vest sitt hovedfokus vil som før være på å gi vekst-selskaper mulighet til å presentere seg og bygge relasjoner mot potensielle partnere.