

Projektplan

Arbetspaket (AP)	Beskrivning av aktivitet och mål	Kostnad
AP 1 Uppsökande	<ol style="list-style-type: none">1. Scouting inom Linnéuniversitetet främst genom Innovationskontoret och deras arbete med Intellectual Assets Inventory (IAI) samt genomgång av Licensbanken.se2. Uppsökande verksamhet genom nätverken för innovationsstöd som finns i de båda länen i Linnéregionen. Sökning och kontakt med tidiga idéer samt startups.3. Inspirationsseminarier och marknadsföringsinsatser för att kunna öka sökandet av möjliga kommersialiseringar.4. Social Impact Bootcamp – Energy. En tremånaders satsning med minst fem forskare och 15-20 studenter som med de verktyg miljöerna erbjuder arbetar fram möjliga kommersialiseringar inom energiområdet.5. Scouting i samarbete med de storbolag som tidigare har visat intresse för energiomställningsfrågorna genom workshops och IAI.6. Nutcracker – Open Innovation mellan storbolag med och studenter vid Linnéuniversitetet. <p>Mål</p> <p>Att identifiera och kontakta möjliga kommersialiseringar inom tre målgrupper;</p> <ol style="list-style-type: none">1. Forskning inom Linnéuniversitetet (5 case)2. Startups eller entreprenörer som finns kopplade till Linnéregionens innovationsstödsystem (25 case)3. Etablerade bolag i regionen (10 case)	950 TKR

	<p>Genomförande</p> <p>Hela arbetspaketet samordnas av koordinator och de olika aktiviteterna genomförs genom att det finns en infrastruktur i regionen för uppsökande verksamhet. Specifika insatser i form av marknadsföring, bootcamp och seminarier skapar möjlighet för att stärka insatserna för att klara målen.</p> <p>Deltagande aktörer</p> <p>LNU, EK, INK, SP</p>	
AP 2 Matchning	<p>Bootcamp – teama upp i communityn. Erfarenheten visar att ingen idé kommer att hålla och eller bli verklighet utan att det finns ett team och struktur bakom.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Team 2. Affärsmodellering 3. Marknadsverifiering 4. Finansiering till teamet kan utveckla <p>Mål</p> <p>75% av de identifierade och verifierade affärsidéerna ska gå igenom matchningsprocessen.</p> <p>Genomförande</p> <p>AP2 genomförs på respektive inkubator. Under genomförandet stäms arbetet av via distansoberoende möten, t ex Skype, för att säkerställa det gemensamma arbetssättet.</p> <p>Vi prioriterar digitala lösningar utifrån att vi befinner oss i en regional kontext eftersom det är tids- och kostnadseffektivitet och inte minst utifrån ett hållbarhetsperspektiv. Arbetet dokumenteras för att kunna</p>	350 TKR

	<p>användas samt utvärderas för att i en iterativ process utveckla AP 2.</p> <p>Deltagare: INK EK</p>	
<p>AP 3 Kommersialisering</p>	<p>För att skapa hållbara kommersialiseringar krävs finansiering och nätverk vilket är syftet med AP3.</p> <p>Aktivt arbeta för att idéerna ska kommersialiseras utifrån två scenarier;</p> <p>a.) Bildandet av AB och fristående bolag b.) Inkorporerat i befintligt bolag för förverkligande.</p> <p>Mål</p> <p>50% av de identifierade och verifierade affärsidéerna ska ha bildat AB.</p> <p>25% ska ha inkorporerats i befintlig verksamhet</p> <p>100% av de idéer som genomgått AP2 ska kommersialiserats inom en 24 månaders period.</p> <p>Genomförande</p> <p>Screening av bolag för att komma in i inkubationsprocessen i de respektive inkubatorerna. Till detta en finansieringsanalys för att skapa möjligheter för en snabbare tillväxttakt. Direktkoppling till de regionala finansieringslösningarna samt; Energimyndigheten, EU-medel (Horizon 2020 mm), Investerarnätverket Sydost.</p> <p>Arbetet dokumenteras för att kunna användas samt utvärderas i kommande AP.</p> <p>Deltagare: EK, INK, SP, LNU</p>	<p>200 TKR</p>