

CASE 1

Tjänstefiering och optimering av kemikalie anpassad för avfettning och rengöring



Utmaning

Hitta en optimerad lösning för att skapa en cirkulär och tjänstefierad avfettning åt Industrikemi produktion i Viared AB



RISE insats

RISE hjälpte företaget med ansökan till VGR och F&U kort Avancerat som precis har beviljats (december 2017). Därefter har företaget påbörjat projektet i samarbete med RISE.



Resultat

Med hjälp av finansieringen från VGR och F&U kort Avancerat har företaget kunnat säkerställa ett projekt som ska skapa en konkurrenskraftig och hållbar produkt som är innovativ och tjänstefierad.

CASE 2

Allvar underwear



RISE Research Institutes of Sweden

Syfte

Att ta fram och lansera en textilprodukt baserad på svensk skogsråvara.

RISE Processum

Finansiering och kontaktnät som hjälpt till att verifiera spårbarheten i värdekedjan från skog till färdigt textilmaterial.

Bizmaker

Verifierat marknadsvärdet av underkläder från svensk skog samt bidragit med affärsrådgivning och kontaktnät i retailbranschen (NK)

Resultat

Exklusiva underkläder baserade på svensk skogsråvara med fortsatt utvecklingsarbete för utökad spårbarhet och nya produkter.

CASE 3

Swedish Exergy



- Företaget Swedish Exergy ville för ett par år sedan hitta nya internationella samarbetspartner samt nya partner till EU-projektansökningar. Genom kontakten med Industriell Dynamik via RISE Acreo fick Swedish Exergy kontakt med kollegorna på Swerea som arbetar med nätverket Enterprise Europe Network.
- I ett första steg hjälpte Swerea med att analysera företaget för att få en bild av nuläget.
- Analysen visade att det fanns områden som kunde förbättras, bland annat förståelsen för kundernas behov och för köpprocessen.
- Swerea utbildade och inspirerade företagets anställda genom att till exempel ordna olika seminarier.
- Swedish Exergy började arbeta med sin företagskultur och sina värderingar. Syftet var att få en större förståelse för marknaden, för att bättre kunna nå ut med sina erbjudanden internationellt.
- Utvecklingsarbetet har lett till att företaget tagit flera steg mot internationalisering. Bland annat har Swedish Exergy startat ett tvåårigt acceleratorsprogram i Indonesien samt Indien, för att stärka internationalisering och integrering av dotterbolag. Exergy har också börjat bearbeta den amerikanska marknaden.
- – Ett viktigt resultat av det här arbetet är att vi nu har mycket fler trådar ute bland kundprospekt och är mer aktiva på att följa upp dem. Vi har förändrat vårt sätt att tänka och utgår från kundnytta istället för teknisk lösning, säger, Prem Verma, vd för Swedish Exergy.

CASE 4

Arla Foods

Arla Foods var intresserade av att undersöka samarbetsmöjligheter med innovativa svenska företag inom olika intresseområden.

Med hjälp av ett stort nätverk av innovativa företag skapades över 100 relevanta företagsprofiler som Arla fick utvärdera.

10 av de mest relevanta företagen träffade Arla under en heldag och skapade bra förutsättningar för fortsatt dialog och samarbete i nutid och framtid.



CASE 5

Lantfisk

Lantfisk jobbar med flera potentiella säljbara produkter (utrustning, fiskyngel samt matfisk) men behövde få översikt kring vilken affärsmodell som ska tillämpas.

Med Livsmedelsacceleratorn som processledare genomfördes en workshop inom Business Model Canvas.

Lantfisk fick kunskap kring ett verktyg som hjälpte dem att få en översikt samt kunna prioritera aktiviteter som styrker vald affärsmodell.



CASE 6

Oumph

Som ett resultat av ökad efterfrågan på Oumph!-produkter fanns behov av att optimera processerna.

Vi lotsade till finansiering från VGR för att optimera processlinjerna, samt möjliggjorde stöd från Vinnova för att göra livscykelanalyser.

Resultaten möjliggjorde expansion och kommunikation av Oumph!-konceptet. Oumph! har därefter vunnit både Årets Dagligvara och Livsmedelspriset.

FOOD for
Progress
Presents
OUMPH!