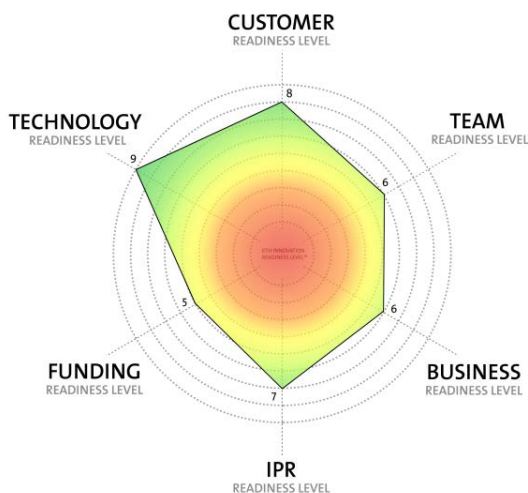




KTH Innovations process för idéutveckling

KTH Innovation är förespråkare för processer, standardisering och mätning som sätt att öka kvalitet och effektivitet i innovationsutveckling. Vi har därför sedan 2007 utvecklat ett väldokumenterat, processorienterat och systematiskt arbetssätt som idag är väl inarbetat. Målet har varit att skapa en skalbar, flödeseffektiv och mätbar process. Processen kompletteras av ett stort inslag av strukturkapital i form av mallar, checklistor mm som bidrar till ett standardiserat och effektivt arbetssätt.

Centralt i vår idéutvecklingsprocess är vår egenutvecklade modell KTH Innovation Readiness Level™. Modellen bygger på sex fokusområden med tillhörande detaljerade ”statusskalor”. Stegvis verifieras olika standardfrågor och mognaden ökas inom olika områden som vi funnit är de mest kritiska för att lyckas med innovationsutveckling i tidig fas. Modellen ger såväl idébärare som coacher inom KTH Innovation en gemensam terminologi och en tydlig gemensam bild av en idéns mognad och status. Modellen ger även en struktur och ledstång för vilka områden man behöver jobba med parallellt och vilka generiska steg man behöver följa för verifiering t.ex. nästa milstolpar. Modellen bedöms fungera mycket väl gentemot idébärare då den ger ett tydligt, enkelt och visuellt ramverk. Modellen är integrerad i KTH Innovations process och t.ex. avancemang och prioritering av idéer sker utifrån kvantifierade mognadsnivåer. KTH Innovation Readiness Level™ möjliggör även mätning och uppföljning genom kvantifiering av status och progress.



Technology Readiness Level (TRL): utveckla och testa teknik

Customer Readiness Level (CRL): bekräfta marknadens behov/intresse

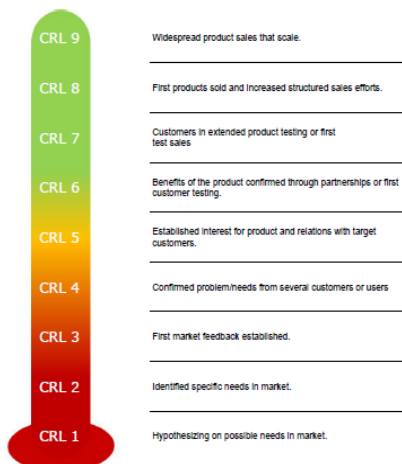
Business Readiness Level (BRL): bekräfta affärsmodell, ekonomisk potential

IPR Readiness Level (IPRL): utreda och utveckla lämpligt IP-skydd

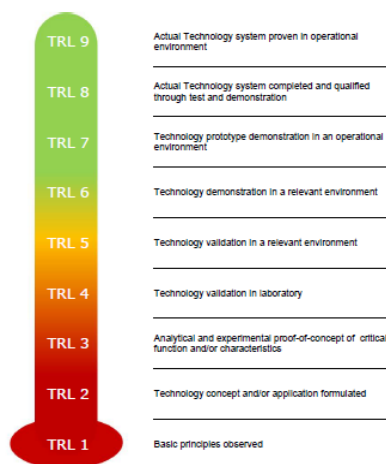
Team Readiness Level (TMRL): komplettera, utveckla och ”aligna” team

Funding Readiness Level (FRL): gör finansieringsredo och säkra finansiering

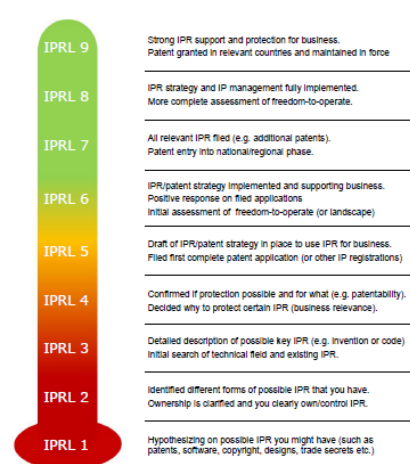
Customer Readiness Level – CRL



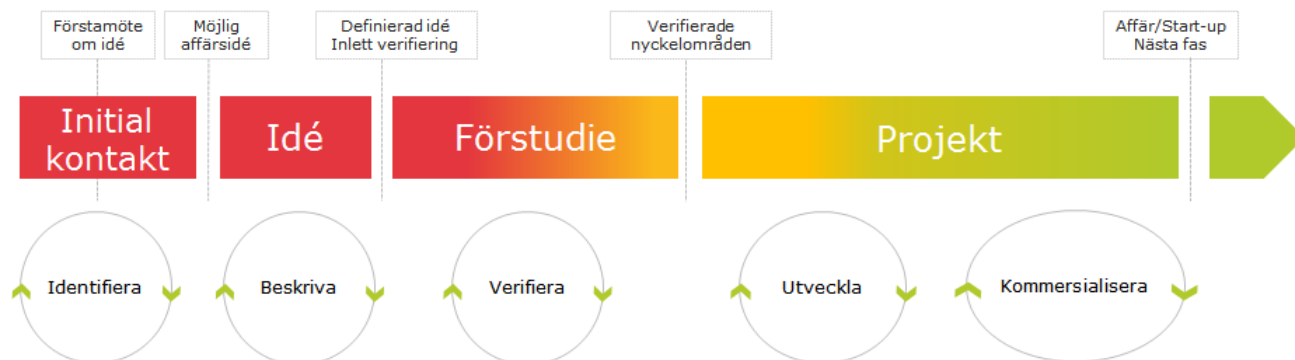
Technology Readiness Level – TRL



IPR Readiness Level – IPRL



Ovanstående modell är integrerad i innovationsprocessen vars faser och mål beskrivs nedan.



Initial kontaktfas- identifiering av idé, kontroll av grundläggande faktorer (t.ex. ägande).

Idéfas: beskrivning av möjlig affärsidé (enl. NABC), kontroll av idébärarens intresse gå vidare, planering.

Förstudiefas: Här utvecklas NABC och verifiering sker inom följande områden:

1. **Customer-** bekräfta marknadens behov/intresse genom initiala kund/användarkontakter
2. **Technology-** utveckla och testa teknik (test av delfunktioner, ta fram MVP eller första prototyp)
3. **IPR-** kontrollera ägande samt IPR-frågor såsom nyhetsgranskning och om/hur möjligt skydda
4. **Team-** verifiera förmåga/intresse, behovsanalys för kompetens/resurser, eventuellt komplettera
5. **Funding-** identifiera finansieringsbehov och möjliga vägar och säkra viss finansiering
6. **Business-** skissa en första möjlig affärsmodell, konkurrens och marknadsstorlek.

För att kunna avancera till nästa fas, projektfasen, ska följande milstolpar uppnås:

- Äganderätten ska vara helt klargjord och IP-skyddsmöjligheter genomgångna (IPRL \geq 4)
- Möjlig affärsmodell skissad samt tillräcklig marknadspotential och konkurrensposition (BRL \geq 4)
- Kundbehov/intresse verifierat (CRL \geq 4 dvs. intresse bekräftat från flera kunder)
- Tekniken fungerar/mogen (TRL \geq 4 dvs. validerad i labb och kunna gå vidare mot skarpa test)
- Teamet kan realisera idén (TMRL \geq 4 dvs. champion finns och väg mot komplett team)

Projektfas: Här har idén vid inträde nått Readiness Levels på minst 4 och verifierats positivt i olika områden. Här sker utökad kommersiell utveckling och mer resurser allokeras till idén. Vi fokuserar under projektfas på:

1. **Customer-** nå fördjupade kundrelationer t.ex. pilottester och därefter samarbeten
2. **Technology-** testa mer utvecklade prototyper i fält eller mot användare
3. **IPR-** säkra och utveckla olika kompletterande former av IPR enligt en anpassad strategi
4. **Team-** fortsatt utveckla teamet och komplettera t.ex. med entreprenörer
5. **Funding-** ta fram nödvändigt material, presentationer, hitta finansiering framåt för nästa steg
6. **Business-** definiera och testa en mer komplett affärsmodell inkl. intäktmodell

För att vara redo för nästa steg och framgångsrikt gå ut vår process är slutmålet att nå nivå 6 på de olika skalorna, dvs. man har fått relationer med kunder t.ex. pilottester eller skrivit avtal, man har prototyper som är ute och testas i fält, man har ett komplett team. Då är man redo att gå vidare till nästa steg som typiskt kan vara inkubation t.ex. i STING (där man ska ha nått nivå 5 enligt gemensamma kriterier) eller bildat ett start-up som kan gå vidare på egen hand bolag som klarar sig själv. Alternativt har man fått till en IP- affär eller samarbete med ett befintligt företag (t.ex. partnerskap).



InnoEnergy

Business Creation Services

2018-02-14

InnoEnergy works for a secure and cost competitive European energy supply causing minimal carbon emissions. We believe Innovation is the solution.

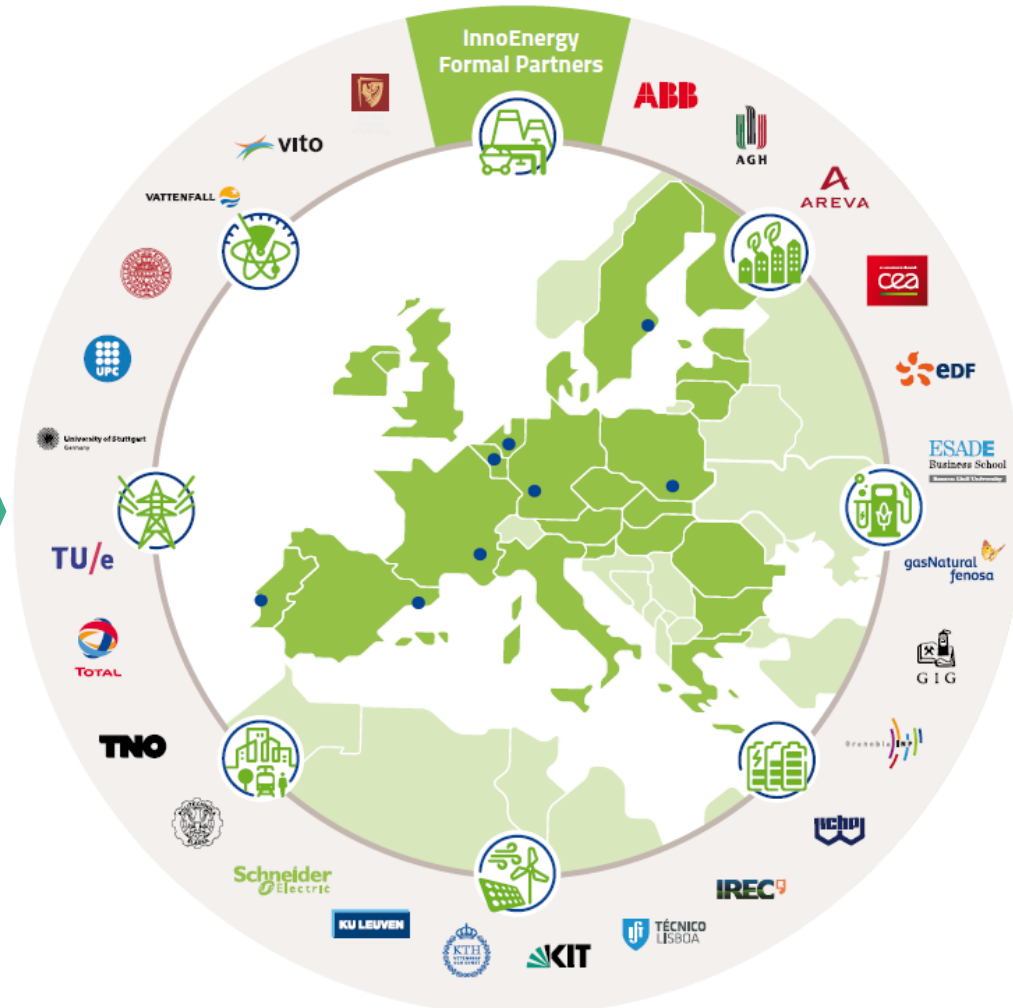
Europe's engine for innovation in sustainable energy

Public-private partnership aiming for financial sustainability

Company with 26 shareholders and a non-dividend policy

Established 2010: supported by the EIT

Invests in people, innovations and companies



Making connections: the power of the network

6 co-location centres

26 shareholders

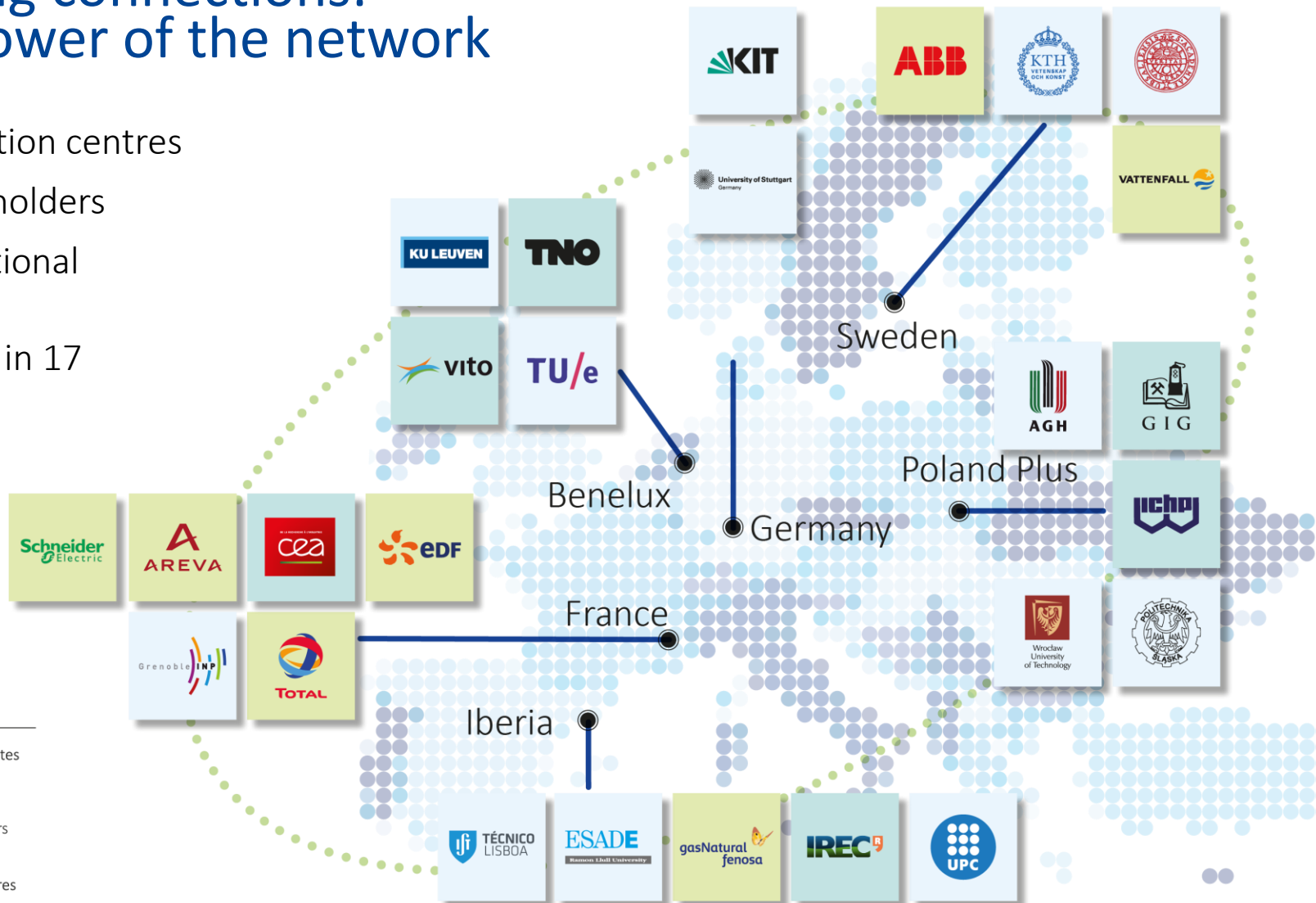
250 additional partners

Activities in 17 countries

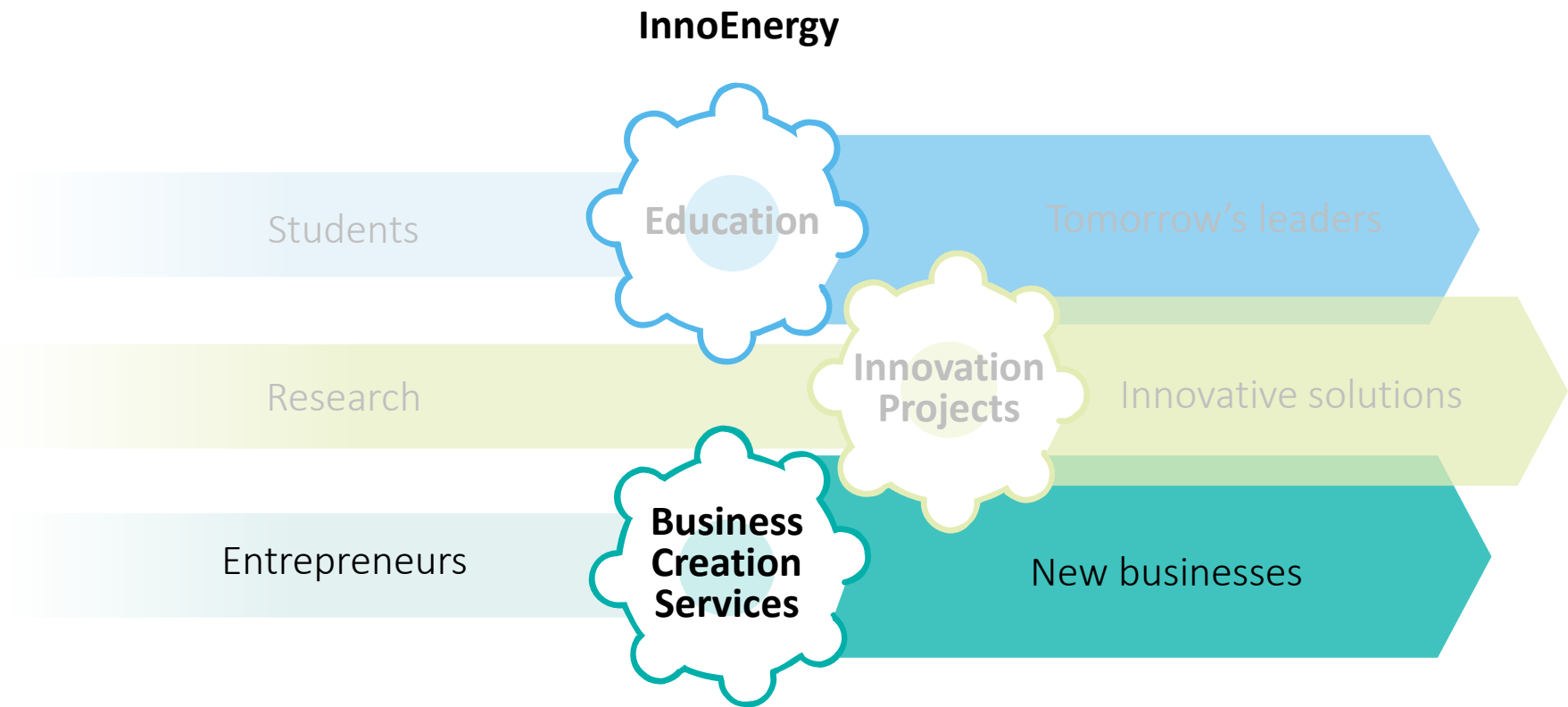
Our Shareholders

- Research Institutes
- Universities
- Industry Partners

● Co-location Centres



The Innovation Engine for Europe



Thematic fields and technology focus



Clean coal and gas technologies



Energy storage



Energy efficiency



Energy from chemical fuels



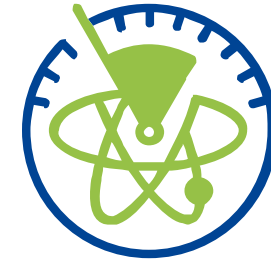
Renewable energies



Smart and efficient buildings and cities



Smart electric grid



Nuclear instrumentation

The InnoEnergy *Highway*[®]. Connecting entrepreneurs and start-ups to markets and customers



Tailored business support:



Product: potential, development, pilot, launch



Market: opportunities, positioning, modelling, planning



People: capabilities, training, support, mentoring



Finance: seed money, VCs, angels, equity

**Viable technologies, sustainable businesses,
entrepreneurial spirit**

The InnoEnergy *Boostway*[®]. Accelerating growth in ScaleUps



Customized growth services:



Industrialization

operations, supply chain management, engineering design, purchasing, logistics



Market expansion

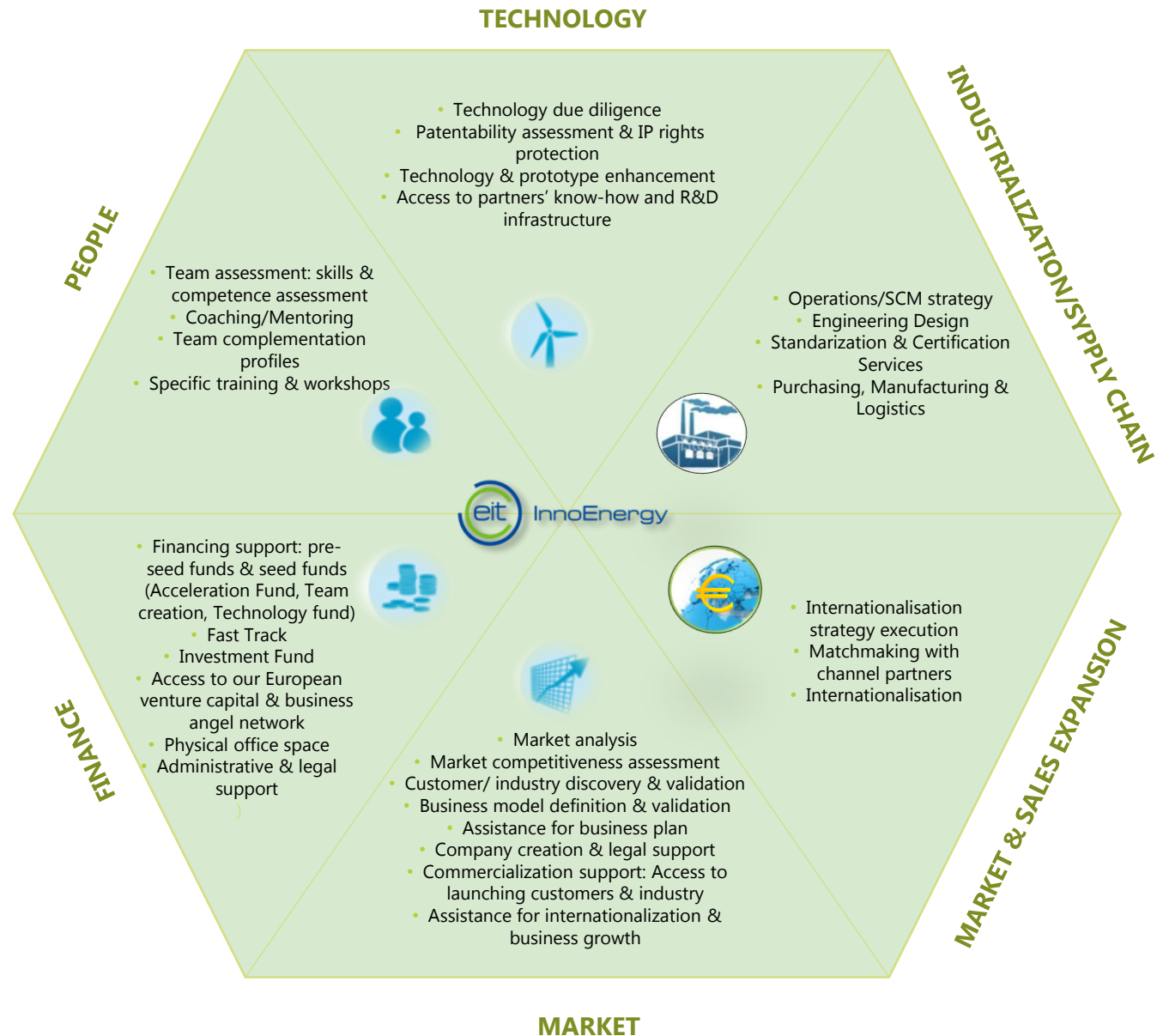
new markets/verticals, distribution channels, sales representatives



Access to finance

project finance, grants, loans (soft/convertible), IPOs

Mature technologies, markets and business models



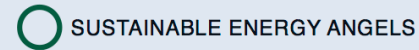
InnoEnergy unlocks funding

Private | Public

InnoEnergy VC Community



Business Angels



Investment Fund



Grants etc.

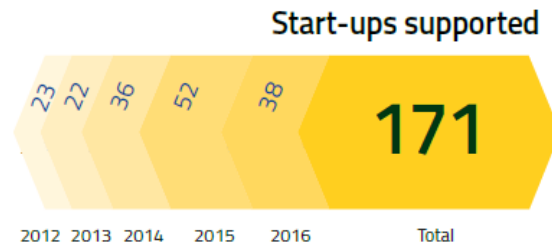
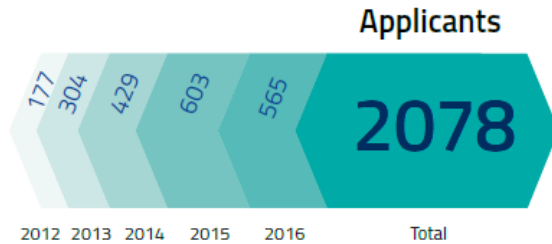


Horizon 2020



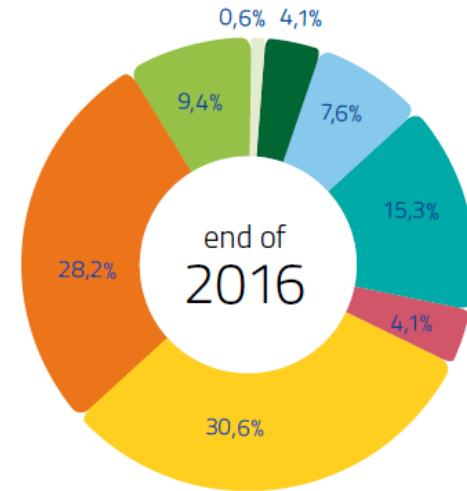
Facts & Figures

Figures until end of December 2016



External investment raised (2013-2016)

47,34
Million €



Start-ups per sector

- Nuclear instrumentation
- Clean coal and gas technologies
- Energy storage
- Energy efficiency
- Energy from chemical fuels
- Renewable energies
- Smart and efficient buildings and cities
- Smart electric grid



Highway®

- Opportunity Assessment
- Seed funding, public funding
- Team creation (CEO recruitment)
- IP-protection
- Technical verification
- Legal support

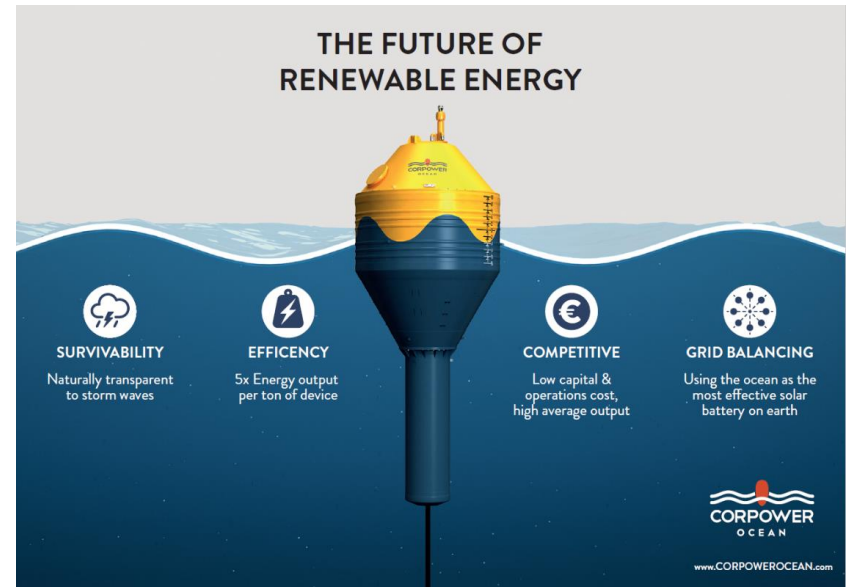
Innovation project

- 4 M€ for half-scale prototype and ocean testing
- Building consortia for value-add and funding

Boostway®

- Fundraising for full-scale prototype and ocean testing

Venture spin-out



Thanks for your attention!

www.innoenergy.com



www.innoenergy.com



InnoEnergy is supported by the EIT,
a body of the European Union

STING

Erbjudande

Är ditt team redo att accelerera?

Hos oss kommer du att bli utmanad och pushad för att öka dina chanser att lyckas. STING är en viktig del i Stockholms startup-ekosystem och erbjuder det absolut bästa stödet för ditt startup. Genom STING får du coaching av Sveriges främsta entreprenörer och tidigare riskkapitalister som alla älskar att jobba med startups.

Andra saker som erbjuds är kontorsplats på SUP46 eller THINGS, tillgång till Sveriges bästa rekryteringstjänst för startups och till ett stort internationellt nätverk av investerare.

STING är Nordens ledande accelerator och inkubator – vi stöttar noga utvalda team att snabbare och smartare nå sina mål. Sedan 2002 har vi jobbat med över 200 bolag, varav 72 procent fortfarande är aktiva och växer. Erfarenheterna och kunskapen vi utvecklat kommer att hjälpa dig på din resa.

Varje år utvärderar vi ca 600 startups och projekt som söker till våra program. Endast de bästa antas, cirka 5 procent. Bland dem finns Yubico, Videoplaza, Volumental, Watty, Dreams och Sellpy.

STINGs erbjudande – vad får jag?

När du är med i STING får du access till:

- ✓ Coaching
- ✓ Finance
- ✓ Talent
- ✓ Business Connections & Community
- ✓ Marketing & Communications

På de följande bilderna beskriver vi mer i detalj vad varje del innehåller.

Access to Coaching

Du får tillgång till personliga coacher med entreprenörsbakgrund inom just ditt område: Internet/Media/Mobile, Digital Health/Life Science, ICT och IoT, eller Cleantech/Sustainability. STINGs coacher är handplockade och har alla byggt framgångsrika bolag, tagit in investerare och sålt bolag. Flera av coacherna är dessutom aktiva investerare själva idag.

Det unika med coacherna är att de både har en bakgrund själva som entreprenörer och arbetar nära dig och ditt team varje vecka. Coachen är hela tiden insatt i var ni befinner er i viktiga aktiviteter som sälj, marknadsföring, produktutveckling, finansiering, rekrytering osv.

Du träffar din coach minst en gång varje vecka – oftast mer än så – och har dessutom möjlighet att löpande diskutera viktiga saker i extramöten, via Slack, mail, telefon etc. Coachningen bygger alltid på “pull” snarare än “push”, dvs det är coachens uppgift att hjälpa dig att själv komma fram till vägval/fokus/prioriteringar etc, snarare än att coachen ska säga vad hen tycker är rätt svar. Det är alltid du som sitter i förarsätet!

På nästa bild listar vi några av de saker du coachas inom, utifrån just de behov som ditt bolag har.

Access to Coaching

- **Affärsutveckling:** Har vi rätt affärsmodell eller borde vi pröva nya vägar i t ex kundfokus, value proposition, prissättning, metoder för att öka retention etc?
- **Sälj och marknadsföring:** Hur lägger vi upp hela vår go-to-market strategi? Hur blir vi bättre på att sälja? Hur kan vi korta säljcykeln? Hur ökar vi konverteringsgraden? Hur ökar vi retention? Hur gör vi för att testa en kampanj på Facebook eller Instagram? Etc.
- **Produktutveckling:** Hur väljer vi vilka features som är de viktigaste att lägga utvecklingstid på? Hur kan vi testa detta? Kan vi använda befintliga bibliotek och open source eller behöver vi utveckla allt från scratch? Etc.
- **Team- och individuell utveckling:** Vilka kompletteringar av teamet är allra viktigast? Hur ska vi få tag på dem? Hur behöver vi själva utvecklas för att öka hastigheten i bolaget? Just teamet är så avgörande för att ni ska lyckas, så STING sätter in särskilt stöd här, se "Access to Talent".
- **Finansiering:** Hur ska vi finansiera bolagets utveckling? Hur hittar vi investerare? Hur gör vi dem intresserade av just oss? Vad är vårt bolag värt om vi ska ta in finansiering? Hur mycket ska vi försöka ta in? Och när? Finansiering är så centralt för ditt bolags utveckling att STING gör särskilda insatser här, se "Access to Finance".
- **Process:** Hur gör vi för att ha en effektiv process framåt i allt vi gör, för att hålla högsta möjliga tempo?
- **Ordning och reda, struktur:** Har vi koll på aktiebok, aktieägaravtal, balansräkning, bokföring etc?
- **Key metrics:** Vilka är de allra viktigaste målen och mätpunkterna för bolaget? Varför det? Hur synkar vi långsiktiga mål med kortsiktiga? Etc.
- **Experthjälp:** Utöver de dedikerade coacherna på STING, får du även tillgång till andra experter som hjälper dig och teamet inom flera områden: CTO-coachning, pitchträning, säljträning, digital marketing, sociala medier, UX/design, sökmotoroptimering, IP-strategi mm.

Access to Finance

Vi hjälper dig att skapa de bästa förutsättningarna för att ta in finansiering. Flera av STINGs coacher har en bakgrund som riskkapitalister och privatinvesterare, och har stöttat de allra flesta av de över 200 STING-bolagen i sina kapitalanskaffningar.

Totalt har STING-bolagen tagit in nära 3 miljarder kronor i investeringar och ytterligare 700 miljoner kronor i mjuk finansiering (villkorslån och bidrag).

För att stötta bolagen med finansiering arbetar STING på flera olika plan, och det beskrivs på nästa bild.

Access to Finance

- **Propel Capital:** Bolage kan erbjudas finansiering från Propel Capital och därmed också få tillgång till de 30 affärsänglarnas kompetens och nätverk.
- **STING Business Angels:** Ett eget affärsängelnätverk med ca 40 privatinvestorer som gjort fler än 30 investeringar i STING-bolag om totalt 130 MSEK.
- **ALMI Innovationslån:** STING hanterar ALMI Innovationslån som ger möjlighet till 300 000-600 000 kr i villkorlån eller liknande.
- **Finansieringscoach:** I STING-teamet finn en person som bara arbetar med att identifiera och skapa rätt investerarelationer för just dig.
- **Finansieringsstöd:** Du får hjälp att bli "investor ready" och ta fram en finansieringsplan och ges stöd att genom hela finansieringsprocessen med att hitta och attrahera optimal finansiering. Både riskkapital och mjuk finansiering.
- **Pitchträning:** Du får hjälp att bygga och träna på din pitch för investerare.
- **Investerar nätverk:** Du får tillgång till STINGs breda, internationella investerarnätverk. STING har goda investerarelationer med över 50 VC-bolag i 11 länder.
- **Events:** STING arrangerar flera events varje år med syfte att matcha startups och investerare. Även som alumnibolag har du möjlighet att delta i nätverksträffar och få hjälp med att öppna dörrar till investerare i STINGs nätverk.
- **Trovärdighet:** Att vara ett STING-bolag ger trovärdighet och en kvalitetsstämpel i diskussion med investerare.

Access to Talent

En startups framgång beror ofta på styrkan i teamet bakom det. Utan ett starkt team är det också svårt att ta in finansiering – det är främst kvaliteten i teamet som investerarna tittar på. Det är en utmaning att engagera duktiga personer och attrahera dem till en startup, som inte kan erbjuda lika höga löner som i etablerade bolag.

När du är med i STING har du tillgång till en talent management-coach som specialiserat sig på startups, och som varje år stöttar och är involverade i över 100 rekryteringar till STING-bolag.

Du får bland annat tillgång till det vi beskriver på nästa bild.

Access to Talent

- **Experthjälp:** STINGs talent management-coach stöttar er genom hela rekryteringsprocessen. Vilka kompetenser ska prioriteras just nu? Var – och hur – hittar jag dessa personer med rätt kompetens? Hur kan jag med kreativa metoder attrahera dem till min startup?
- **Databas:** Du får tillgång till STINGs kandidatdatabas (450+ personer) och andra relevanta rekryteringsnätverk som STING identifierat.
- **Events:** STING arrangerar match-makingeventen "Join a Startup". Där sammanför vi varje år 60 utvalda startups med fler än 300 handplockade kandidater.
- **Geografi:** Att vara i Stockholm ger större tillgång till potentiella teammedlemmar.

Access to Business Connections and Community

När du blir antagen till STING får du tillgång till ett mycket stort nätverk av affärskontakter av olika slag, både i Sverige och internationellt, som STING har byggt upp sedan 2002. STING har också initierat och varit med att bygga upp flera av de mest dynamiska startuphubbarna som SUP46, THINGS och H2.

På nästa bild listar vi fördelarna detta ger dig.

Access to Communication & Marketing

- **Marknadsplan:** Varför ska vi kommunicera (vad är syftet)? När ska vi göra det? Vem ska vi vända oss till i vår kommunikation? Vad är vårt budskap till våra olika målgrupper? Var når vi dem, genom vilka kanaler? Hur fångar vi deras uppmärksamhet? Vilka kommunikationsaktiviteter ska vi genomföra? Vad har vi för identitet när vi kommunicerar?
- **Digital marknadsföring:** Vilka kanaler kan vi utnyttja? Hur skapar vi content? Hur jobbar vi bäst med influencer marketing? SEO/SEM? Hur kan vi mäta resultat? Etc.
- **Social media:** Var finns vår målgrupp? Hur skapar vi en social mediestrategi? Hur skapar vi kampanjer på Facebook, LinkedIn, etc.
- **PR och journalistkontakter:** Hur kan vi skapa de bästa förutsättningarna för att få publicitet? Du får access till STINGs upparbetade relationer med tech-media. Du får även hjälp att skriva pressreleaser och spetsa till, pitcha och sprida nyheter via MyNewsdesk och STINGs andra digitala kanaler.

Läs mer om STING och kontakta oss om du har några frågor!

> www.stockholminnovation.com

Access to Business Connections and Community

- **Gratis kontorsplats:** Under dina första fyra-sex månader som du är med i STING får ditt bolag gratis kontorsplats på antingen SUP46, THINGS eller STINGs kontor i Kista.
- **Kunder och partners:** Behöver du komma i kontakt med någon på ett visst företag? Det är stor chans att vi kan koppla ihop dig. STING har ett mycket stort nätverk i näringslivet och värdefulla kontakter som kan ge affärer. Som STING-bolag får du dessutom en trovärdighetsstämpel gentemot potentiella kunder och partners som ökar sannolikheten för att nå resultat.
- **Events:** Du får inbjudan till särskilda events som har till syfte att koppla samman startups med etablerade företag, för att hitta kunder och partners eller starta pilotprojekt.
- **Andra entreprenörer:** En annan värdefull aspekt är att du jobbar nära andra innovativa STING-bolag och drivna entreprenörer på SUP46 och THINGS, och får tillgång till deras kompetens och nätverk.
- **Perks och partnersamarbeten:** När du är med i STING får du ta del av specialerbjudanden värda över 1 MSEK per bolag. Du får också gratis och sedan rabatterad rådgivning från corporate partners, och möjlighet till samarbeten med etablerade företag genom THINGS, SUP46 och H2.
- **Global Accelerator Network (GAN):** STING är som enda svenska accelerator antagen i det globala acceleratorsamarbetet GAN, grundat av amerikanska TechStars. Medlemmarna finns i sex världsdelar i över 100 städer runtom i världen. Detta ger dig tillgång till både nätverket av bolag (+20 000 anställda), lärdomar från dessa bolag, och hjälp från STING om du vill komma in i någon av dessa acceleratorer som en del av er internationalisering.

Access to Communication & Marketing

Om du inte syns eller hörs, vet ingen om att du finns. Med smart och effektiv marknadsföring kan du tidigt berätta om ditt företag och din produkt för att generera efterfrågan och leads. STING har två coacher som är experter inom kommunikation och som också under många år har byggt upp personliga relationer till Sveriges tech media och relevanta journalister.

När du är med i STING får du stöd inom de områden vi listar på nästa bild.