



Sluttrapport

Midt-svensk/norsk interregional inkubator-tjeneste

Contents

Sammendrag	3
Summary in English.....	4
Bakgrunn	5
Mål, resultat og forventade effekter	6
Övergripande.....	6
Prosjektmaal	7
Delmaal 1: Etablere interregional inkubatortjeneste.....	8
Delmaal 2: Økt kompetanse for maalbedriftene	9
Delmaal 3: Internasjonalisering for maalbedrifter	9
Delmaal 4: Styrket inkubatortilbud i Midt-Norge og Midt-Sverige.....	10
Prosjektorganisasjon.....	10
Indikatorer	11
Grenseoverskridende merverdi	11
De horisontella kriterierna.....	12
Hållbar utveckling.....	12
Lika möjligheter och icke-diskriminering	12
Jämställdhet	13
Informasjon og kommunikasjon	13
Forankring av prosjektets resultat og effekter.....	14
Aktiviteter og økonomi	14
Økonomi	17
Forslag og idéer	17

Denne rapporten er utgitt på vegne av interreg-prosjektet «Midt-svensk/norsk interregional inkubatortjeneste» og er utarbeidet av Connect Trøndelag og Peak Region AB.

Kontaktinfo:

daniel.eurenium@peakregionsciencepark.se

vegard@connectnorge.org

Sammendrag

Syftet med projektet Midt-svensk/norsk interregional inkubatortjeneste har varit att ”skape en interregional inkubatortjeneste som forener styrkene til de respektive inkubatormiljøene på hver side av grensen. For målbedriftene skal dette føre til økt konkurranse- og internasjoniseringskraft, som gir høyere suksessrate og evne til å skape nye arbeidsplasser i sine regioner”.

Inkubatormiljøerna i Trøndelag og Jämtland har sedan flera år tillbaka arbetat med att fördjupa samverkan över gränsen och utöka hemmamarknaden för sina start-up bolag. Som ett steg i att realisera denna samverkan ansökte Peak Region AB i Sverige och Connect Trøndelag i Norge 2017 om ett gemensamt Interreg Sverige-Norge projekt inom delområdet Nordens Gröna bälte. Projektet beviljades och startades upp 1 januari 2018 och pågick fram till 31 december 2019. Projektmålet var att skapa en gränsöverskridande operativ verksamhet som säkerställer att start up bolagen på respektive sida om gränsen får bättre möjligheter att komma in på den andra sidan, med fokus på nya kunder och kompetensförmedlingar. Norge ses oftast som den första exportmarknaden för svenska bolag och vice versa.

En av projektets huvudaktiviteter har under perioden att få ett antal norska och svenska bolag att genomföra utbytesresor till andra sidan gränsen i syfte att hitta nya samarbeten och affärer i ett så kallt ”Start up Exchange” program. För att få delta och genomföra en utbytesresa krävdes att bolaget hade en skalbar affärsidé, ett potentiellt högpresterande team och en ambition att nå ut i världen och skapa ett starkt tillväxtbolag.

För att realisera dessa utbytesresor har projektledarna i samverkan genomfört ett förarbete i var sin region för att skapa så bra utbyten som möjligt för företagen. De har använt sina respektive nätverk vilka inom projektet byggts ihop till ett gemensamt interregionalt CRM för respektive organisation. Genom dessa har relevanta möten och kontakter kunna sättas upp för företagen. Målet i projektet var att 16 bolag ska ha ingått i programmet (8 st från Sverige och 8 st från Norge).

Summary in English

The purpose of the Mid-Swedish / Norwegian interregional incubator service project has been to “create an interregional incubator service that unites the strengths of the respective incubator environments on each side of the border. For the target companies, this will lead to increased competitiveness and internationalization, which gives higher success rates and the ability to create new jobs in their regions ”.

The incubator environments in Trøndelag and Jämtland have for several years worked to extend cooperation across the border and expand the home market for their start up companies. As a step in realizing this collaboration, Peak Region AB in Sweden and Connect Trøndelag in Norway in 2017 applied for a joint Interreg Sweden-Norway project in the area of the Nordic Green belt. The project was granted and started on January 1, 2018 and lasted until December 31, 2019. The project goal was to create a cross-border operational activity that ensures that start-up companies on each side of the border will have better opportunities to enter the other side, focusing on new customers and expertise agencies. Norway is usually regarded as the first export market for Swedish companies and vice versa.

One of the main activities of the project during the period was to get a number of Norwegian and Swedish companies to carry out exchange trips to the other side of the border in order to find new partnerships and business in a so-called "Start up Exchange" program. In order to participate and carry out an exchange trip, the company was required to have a scalable business concept, a potentially high-performing team and an ambition to reach out internationally and create a strong company.

In order to realize these exchange journeys, the project managers in collaboration have carried out a pre-work in each region to create the best possible exchanges for the companies. They have used their networks, which within the project have been built together into a common inter-regional CRM for each organization. Through these, relevant meetings and contacts have been set up for the companies. The goal of the project was for 16 companies to be included in the program (8 from Sweden and 8 from Norway).

Bakgrunn

Prosjektet bygger videre på et interreg forprosjekt som konkluderte at inkubatormiljøene bør iverksette tiltak for å øke konkurransekraften til oppstartsbedrifter i sine regioner. Med stadig økt konkurranse fra selskaper i hele verden, er det fornuftig at regioner med geografisk nærhet bør jobbe sammen for å bedre imøtekomme denne konkurransen.

På svensk sida ønsket Peak Region AB som ansvarar och driver den regionala inkubatorverksamheten i Jämtlands län att skapa en gränsöverskridande operativ verksamhet med fokus på att säkerställa att Start up-bolagen på respektive sida om gränsen får utsökade möjligheter att komma in på den andra sidan, med fokus på nya kunder och kompetensförmedlingar. Inkubatorn på Peak Region AB ser stora möjligheter att med Östersund, Trondheim och Åre kan skapa en stark Start up-region med en stor potential då Åre redan idag samlar mycket entreprenörer och kapital.

På norsk sida ville Connect Trøndelag være med å skape et grenseoverskridende inkubatortilbud til startups i Nordens Grønne Belte. Nødvendigheten av å få startups raskere i kontakt med internasjonal kompetanse, nettverk og markedsmuligheter er essensielt for å kunne lykkes i dagens konkurransebilde. Et internasjonalt samarbeid mellom aktører som geografisk sett ligger nærme hverandre vil være praktisk gjennomførbart, og utviklende og verdiskapende for både aktørene selv, og startups som deltar i prosjektet.

En av initiativtaker til prosjektet var LEN som har lang erfaring med forretningsutvikling og kommersialisering av over 200 startups gjennom sitt inkubatorprogram, veiledet over 1000 gründere og selv investert i over 70 startups. De hadde erfart at det er var et stort behov for å tenke internasjonalt fra starten av hos flere av sine startups i inkubatoren. I tillegg arbeidet LEN tett med mange samarbeidspartnere i FoU, industri, investorer og nettverksaktører som Connect Trøndelag. Dette har gjort at LEN har over de siste 15 årene vært et av de fremste verktøyene for nyskaping i Midt-Norsk næringsliv. Nå ønsker LEN å bidra med sin erfaring og kompetanse til å utvikle morgendagens verktøy for nyskaping i hele Nordens Grønne belte.

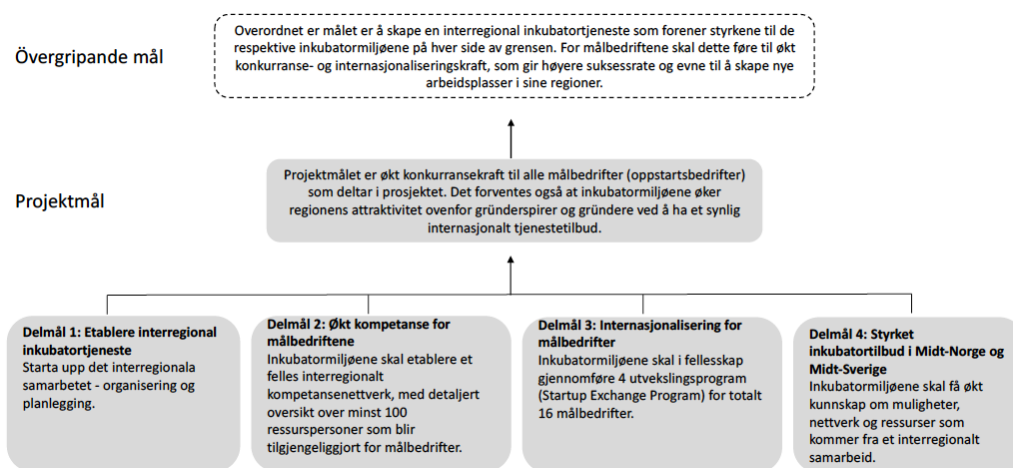
I starten av projektet overførtes ägarskapet på norsk sida till Connect Trøndelag utifrån en organisatorisk förändring hos LEN. LEN har alltid hatt et tett samarbeid med Connect Trøndelag, der daglig leder i Connect Trøndelag var utleid fra LEN. Connect Trøndelag er en non-profit medlemsorganisasjon og partnerne til Connect Trøndelag har vært de tre største inkubatorvirksomhetene i Trøndelag, LEN, T:lab og Proneo.

Mål, resultat och förväntade effekter

Projektet har genomförts inom Interregprogrammet Nordens Gröna Bälte och finansierats inom insatsområde små- och medelstora företag. Målet för insatsområdet är att öka etableringsfrekvensen i programområdet.

Projektet har varit ett gränsöverskridande interregionalt samarbete mellan två inkubatorverksamheter på var sida landsgränsen, en i Norge (via Connect Trøndelag) och en i Sverige (Inkubatorn på Peak Region AB). Projektet har syftat till att skapa en interregional inkubator-tjänst som förenar styrkorna hos de respektive inkubatormiljöerna. För start-up företagen som deltar ska projektet ha bidragit till ökad konkurrenskraft och internationalisering. Svensk projektägare var Peak Region AB och Norsk projektägare var Connect Trøndelag. Projektet hade en total omsättning på € 246 289 och projektet pågick under perioden 2018-01-01 - 2019-12-31.

Målen och huvudaktiviteter för Start-up Exchange visas på nedanstående bilder.



Övergripande

Projektets övergripande mål med å skape en interregional inkubator-tjeneste som forener styrkene til de respektive inkubatormiljøene på hver side av grensen har oppnått. Genom starka relationer och kontaktnät hos de olika projek organisationerna och projektledarna har en bra matchningar kunnat åstadkommas och företagen har upplevt att de fått ett stort värde av

aktiviteterna vilket även återspeglas i följeforskarens rapport. Projektarbetet har genererat en stor bas av kontakter och förståelse över gränsen som har potential att bli långsiktigt hållbara över tid samt att flera av bolagen ser vi redan nu kommer bygga partnerskap och göra gränsöverskridande affärer. Vidare har starka relationer byggts upp mellan de olika ekosystem i respektive land där fortsatt samarbete efter projektets avslut kommer leva vidare.

Prosjekt mål

Prosjekt målet er økt konkurransekraft til alle målbedrifter (oppstartsbedrifter) som deltar i prosjektet. Det forventes også at inkubatormiljøene øker regionens attraktivitet ovenfor gründerspirer og gründere ved å ha et synlig internasjonalt tjenestetilbud.

Alle mål og tiltak i prosjektet bygger på å utnytte og forsterke grenseregionenes samlede ressurser, redusere grenseregionens barriereeffekter og koble sammen næringsliv.”

Aktivitetsindikatorer

- Antal företag som etablerat sig, eller inlett samarbeide med företag på andra sidan gränsen: 2

40 bolag sonderas och utvärderas för deras lämplighet att ingå i utbytesprogrammet och 8 högambitiösa potentiella tillväxtföretag från Sverige och lika många från Norge är med i det faktiska utbytesprogrammet.

Prosjektet har oppnått aktivitetsindikatormålet där 2 företag har inlett samarbeide med företag på andra sidan gränsen. Prosjektet har sonderat og utvärderat totalt 42 företag om deras lämplighet i programmet. Av dessa valdes 24 företag ut att vara med i det faktiska utbytesprogrammet. Av dessa genomförde 15 företag exchange resor. Analysen av aktiviteten är att resorna har skapat fler og bättre kontakter på andra sidan gränsen med eksempelvis potensiella kunder og samarbeidspartners än vad som skulle ha gjorts utan prosjektets insats. Analysen är dock også att prosjektet skulle kunde ha kommit gång tidligere med utbytesresorna og då fokusert på fler korta resor istället for å forsøke gjennomføre långa program og därigenom lære og utvikle de kommande utbytesresorna, samt eventuelt gjøre oppfølgende aktiviteter med dessa företag. Under prosjektet blev en lærdomarna att ta med sig in i framtida insatser att majoriteten av företagen inte har möjlighet att vara borta under flertalet dagar. I den

utvärdering som följeforskaren har gjort går att utläsa att resorna har varit av värde för de deltagande företagen.

Från följeforskningsrapporten:

“Samtliga fem bolag som har svarat på uppföljningsenkäten svarar; 'Ja, mycket' eller 'Ja, en del' på frågan; "Har er utbytesresa till Norge/Sverige varit till nytta för er affärsmässiga verksamhet?" (Se diagram nedan.) Detta ger en klar indikation på att bolagen upplever att aktiviteten stärker deras konkurrenskraft (eller kommer att stärka den). Samtidigt är det svårt utifrån den korta tid som gått efter genomförd utbytesresa, att med säkerhet bedöma om företagen har ökat sin konkurrenskraft. Samtliga intervjuer är dock samstämmiga att utbytesresor har varit givande.”

Har er utbytesresa till Norge/Sverige varit till nytta för er affärsmässiga verksamhet?



Delmål 1: Etablere interregional inkubator-tjeneste

Projektets delmål 1 har varit att etablere interregional inkubator-tjeneste og starta opp det interregionala samarbeidet - organisering og planlegging. Projektet opplever at delmålet vel har oppfyltts og at både Connect Trøndelag og Inkubatorn ved Peak Region har etablert en bas for framtidige samarbeide og en interregional inkubator-tjeneste. Ett konkret eksempel på en framtidige gemensam tjeneste/aktivitet er den pilot som gjennomførtes i projektet med ett gränsöverskridande Springbrett. Det kommer etter projektets avslut at vara viktig at fortsatt stödja varandra i ulike aktiviteter og utbyten. Det oppkommit flertalet nye idéer om ytterligere samverkansprosjekt men vi ser även at det är viktig at det over tid även kan rymmas inom ramen for ordinære virksomhet utan at projektiferas. Vidare finns en viss riskfaktor i at samarbeidet som opparbeidas under projektet till stora delar bygger på personlige relationer snarere än organisationsberoende relationer vilket gör at det finns en sårbarhet ifall nyckelpersoner forsvinner.

Delmål 2: Økt kompetanse for målbedriftene

Inom delmål 2 skal inkubatormiljøene etablere et felles interregionalt kompetansenettverk, med detaljert oversikt over minst 100 ressurspersoner som blir tilgjengeliggjort for målbedrifter. Dette mål har projektet oppfylt og er något som även kommer att utökas efter projektets avslut. Vid projektets utgång 31 december fanns ett kompetansenettverk med 104 resurspersoner utöver de 24 deltagande bolagen som ingått i Exchangeprogrammet. Under projektet har det noterats att de deltagande företag som träffat andra start ups på andra sidan gränser hjälper varandra med kontakter utan involvering av projektet. Denna typ av effekt känns extra rolig att lyfta fram. Det som dock kan ses som en sårbarhet är att trots att kontakter systematisk har dokumenterats så bygger nätverk nästan uteslutande på personliga relationer snarare än organisatoriska och utgår från förtroendekapital m.m. Det blir därför viktigt i det framtida arbetet är finna arbetssätt där individuella nätverk på ett bra och effektivt sätt kan nyttjas i samspel med de egna organisationernas kontakter.

Delmål 3: Internasjonalisering for målbedrifter

Inom delmål 3 skulle Inkubatormiljøene i fellesskap gjennomføre 4 utvekslingsprogram (Startup Exchange Program) for totalt 16 målbedrifter. Totalt genomfördes resor vid 9 tillfällen med totalt 15 bolag - nio norska och sex svenska bolag. Bolagen som valdes ut ska ha haft en skalbar affärsidé, ett potentiellt högpresterande team och en ambition att nå ut i världen och skapa ett starkt tillväxtbolag samt att de "ska vara mogna för att göra affärer". En lärdom i projektet har varit att det är svært att få till möten och matchninger som strækker sig över flera dager.

Deltagande företag ser helst att det genomförs en dagsresa eller med maximalt en övernattning. Initialt i projektet låg fokus på att generera flertalet möten under flera dagar för företagen men där lärdomarna blev att detta inte var ett bra och hållbart angreppssätt. Fokus byttes istället korta resor och att möten faktisk blir av. Resultat av insatserna har fallit ut mycket väl. I både intervjuer och enkätundersökning som bl.a följeutvärderaren har gjort hos målgruppen visar att bolagen uppskattar stödet och utbytesresorna i projektet. Vidare att projektet ger företagen en affärsmässig nytta. T.ex. så oppger samtlige bolag i enkätundersökningen "Ja, mycket" eller "Ja, en del" till påståendet "Har er utbytesresa till Norge/Sverige varit till nytta for er affärsmæssige verksamhet?". Inget bolag har oppgett alternativten "inget" eller "lite".

Enligt följeforskarens rapport så har de deltagande företagen oppvisat ett driv og en vilja att växa og utvekkles, vilket kan ses vara en klar fördel for att fånga nye muligheter. Analysen är även att varit "rätt typ av företag" som deltagit, vilket också är något som följeforskning på programnivå hos regionalfonden även lyfter som en nyckelfaktor "Att komma till nye miljøer med

andra aktörer, potentiella kunder och samarbetsparter eller andra nyckelaktörer, bidrar med lärande och nya perspektiv samt inte minst nya affärskontakter”.

Har ni tack vare er resa till Norge/Sverige med Start-up Exchange påbörjat något samarbete med en eller flera norska/svenska parter, etablering i Norge/Sverige eller liknande i Norge/Sverige?

Delmål 4: Styrket inkubatortilbud i Midt-Norge og Midt-Sverige.

Innom delmål 4 skal Inkubatormiljøene få økt kunnskap om muligheter, nettverk og ressurser som kommer fra et interregionalt samarbeid.

Projektet opplever at gjennom de aktiviteter som gjennomføres i projektet liksom de nettverk som etablerats gränsöverskridande väl har oppfylt syfte og mål med delmål 4. Det har från projektledarna i projektets sprids både kunskaper och förmedlats kontakter och nettverk som uppkommit genom projektets interregionala samarbete, både till inkubatormiljöerna och ekosystemet för start ups i stort. Det har skapats en större forståelse och kunnskap om de ulike aktörerna som återfinns i respektive regioners ekosystem og det har byggt opp “varma ingånger” till dessa. Det som dock kan ses som en sårbarhet är att relationer og nettverk till stora delar är personberoende vilket medfører at mycket av relationerna sitter hos og mellom projektledarna på svensk og norsk sida. Här kommer det behövas genomföras ytterligare implementeringar hos respektive projektägare.

Prosjektorganisasjon

Projektet har gjennomført av Connect Trøndelag som projektägare på norsk sida og Peak Region AB som projektägare på svensk sida. Prosjektledare på norsk sida har varit Vegard Sandøy og på Svensk sida Daniel Eurenus. Båda prosjektledare har haft ett stort opparbeidet nettverk på respektive sida av gränsen samt ett stort förtroendekapital i ekosystemet vilket varit en av framgångsfaktorerna i projektet. Prosjektledarna fann varandra bra i projektet og delade en gemensam syn kring vad som skulle kunna skapa framgång för projektets målgruppe og projektets syfte.

Att dela med sig av sina kontaktnät og hjelpe varandra med varma ingang har fungerat bra. Den stora delen i projektet har varit at sette opp møten at deltagende foretak i Exchangeprogrammet på respektive sida av gränsen. Här har de deltagende foretagen fått

skriva "önskelistor" vilka de önskar komma i kontakt med och sedan har respektive projektledare ansvarat för att sätta upp möten i grannlandet. Det vill säga att de önskemål som svenska företag har för sina besök i Norge hjälper den norska projektledaren att sätta upp och vise versa. Vidare har projektledningen haft fysiska i respektive land liksom digitala möten i det strategiska arbetet att utveckla den övergripande regionala inkubator-tjänsten. Då det har funnits behov har även respektive projektägare varit inne och stöttat i arbetet då hjälp har avropas från projektledarna. Språkbarriärerna var från början ett orosmoln men det visade sig snabbt att de var enkelt att förstå och kommunicera med varandra både via mail och muntligt. Det projektet skulle kunnat ha lagt ett större arbete på är att knyta ihop projektorganisationerna mer och resurserna i dessa. Det finns en viss sårbarhet i att relationer och kontaktnät är starkt knutet till enskilda personer.

Indikatorer

Projektets aktivitetsindikatorer har varit att två (2) företag etablerat sig, eller inlett samarbete med företag på andra sidan gränsen. Det faktiska utfallet blev att två (2) företag har inlett samarbete på andra sidan gränsen. I slutet av projektet har vi sett att företagen själva har satt upp uppföljningsmöten med aktörer på andra sidan gränsen som en fortsättning på de relationer de skapat genom Exchangeprogrammet. Detta kan ses som ett positivt tecken att ytterligare företag i närtid efter projektets avslut, kommer inleda samarbete över gränsen. Respektive projektorganisation kommer även efter projektet att följa upp detta och fortsätta arbeta för att affärer och samarbeten ska kunna genomföras och utvecklas.

Grenseoverskridende merverdi

Projektet har skapat nya och förstärkt befintliga grenseoverskridende merverdi mellan de deltagande projektaktörerna och ekosystemet som helhet. Genom projektet har vi testat och utvecklat en gränsöverskridande tjänst som möter ett faktiskt behov hos start-up bolag i båda regionerna.

Det har blitt gjennomført presentasjoner av svenske/norske startups for det svenske/norske nettverkene og de har gitt tips til hvem vi bør sette opp møter med for at svenske/norske startups skal få best utbytte ved en utveksling. Dette är ett gott resultat på projektet har lyckats få innovations/ekosystemet på respektive sida av gränsen att hjälpa varandra och att synligheten för företagen och inkubator miljöerna ha ökat Etter gjennomføring av utveksling for

deltagande företagen i Exchangeprogrammen ønsket å følge opp de kontakter de knyttet på respektive sida av gränsen på eget initiativ. Vilket är ett gott resultat.

Gränsen som resurs har väl bekräftats i projektet där båda regionerna ser styrkan i att samarbeta för att vara konkurrenskraftiga i ett internationellt perspektiv. I projektet har flertalet nya initiativ vuxit fram för framtida samarbeten och gemensamma aktiviteter där Springbrett kan lyftas fram som ett av dessa. Vidare ser vi framförallt för start-ups bolagen hur de olika forskningsmiljöerna i Sverige-Norge kan stärka företagen interregionalt när det gäller kunskapsinhämtning och forskningsresurser. Detta är något som vi ser är värt att fördjupa ytterligare. Det har även i projektet visat sig att fler har fått upp ögonen för hur nära en första exportmarknad är.

De horisontella kriterierna

Hållbar utveckling

Projektet har i sin analys av företag som varit aktuella för Exchangeprogrammet analyserat om företagen har potentialen att positivt kunna bidra till Agenda 2030. Vidare har alltid i första hand tågresor utvärderats som primärt färdmedel vid Exchangeresor samt vid resor med taxi alltid miljöbil efterfrågats. Ett gränshinder gällande hållbar utveckling och transporter i projektet är att tågförbindelserna inte är optimala när det gäller planering för möten, om inte övernattnig i respektive region kan genomföras. Detta ha gjort att bilresor har använts mer än vad det ursprungligen var tänkt. Hade resorna kunnat genomföras under längre perioder så hade tåg och hyra av elbil på plats varit det tänka alternativet. Minsta möjliga miljöpåverkan har även eftersträvas i projektet genom att samåka vid gemensamma möten samt även använda digitala mötesplattformar.

Lika möjligheter och icke-diskriminering

Att arbeta med lika möjligheter och icke-diskriminering har varit en självklarhet i projektet och är även ett absolut krav för att företagen idag ska bli nationellt och internationellt framgångsrika. Av de bolag som projektet mött har samtliga talat om betydelsen av detta när det gäller att nå framgång. I information och kommunikation har projektet valt både texter och bilder som inte är stereotypa och exkluderande. Projektets svenska projektledare har även haft en utomeuropeisk bakgrund samt ett av de deltagande företagen har varit en man och kvinna som nyligen flyttat in

till Åre från Litauen. Generellt så opplever projektledarna att finns en öppenhet och en icke-diskriminerande attityd i de ulike ekosystemen på respektive sida av gränsen men där representationer av personer med utomskandinavisk bakgrund är liten.

Jämställdhet

Projektet har arbeitat med att nå jämställdhet i projektets aktiviteter. Detta gäller primärt de företag som projektet involverade i Exchangeprogrammen samt i de kompetensnätverk som byggs upp. Målet med projektet var att det minst skulle vara 35% kvinnor i Start-Up Exchangeprogrammet och att det interregionala kompetensnätverket skulle bestå av minst 40% kvinnor.

Gällande utfallet deltagande företag blev resultat 24% kvinnor, 38% män och 38% mixat och gällande kompetensnätverket och antal resurser så oppnådde projektet målet med 40% kvinnor.

Informasjon og kommunikasjon

Projektet har spridit informasjon og kommunikasjon i prosjektet i ulike typer av medier og i samtaler. Deltagende företag og övrige som ingått i projektet har även varit viktiga ambassadörer för spridning. Allmänheten har fått kännedom om projektet dels via artiklar i lokala tidningar og i radio samt att projektledarna har spridit länkar till dessa i sociala medier og nätverken i ekosystemet.

Kommunikation har skett både på svenska og norska samt att det både i text og form skrivits og används loggor som visar på att projektet fått stöd från Europeiska regionala utvecklingsfonden og dess program Interreg-Sverige Norge.

Det har blitt utarbeidet en grafisk profil som har blitt brukt til presentasjoner, visittkort, hjemmeside, nyhetsbrev og lignende. Prosjektet har etablert en hjemmeside som har blitt brukt strategisk i markedsføring og fungert som en felles plattform for den interregionale inkubator-tjenesten. Denne finnes på www.startupx.eu.

Forankring av prosjektets resultat og effekter

Prosjektet har i sitt arbeidet strategisk titta på ulike typer av aktiviteter og initiativ som kan ha en forhållendevis låg trøskel for ett fortsatt arbeide etter prosjektet slut. Ett av dessa er att projektledarna som representerar inkubatormiljøerna och ekosystem for start-ups på respektive sida av gränsen fortsatt kommer att ha kontinuerlig kontakt efter projektets slut. En större aktivitet som respektive projektorganisationen vill prioritera och genomföra minst en gång per år på respektive sida av gränsen är interregional Springbrett. Ett samarbeide har även etablerats mellan ekosystemen där etableringen av en acceleratorverksamhet i Jämtland kommer att samverka med acceleratoren 6AM i Trondheim (tidigare NTNU Accel). Vidare har svenska projektledaren blivit inbjuden till ett norsk affärsnätverk som träffas ett par gånger per år i Trondheim. De olika arenorna for affärer (Åre Business Forum och Technoport) kommer även de vara framtida mötesplatser for aktörer som deltagit i projektet och där matchmaking kan ske. Det finns även planer på nya gränsöverskridande projekt som tydliggjorts och efterfrågats av målgruppen under projektet vad avser gränsöverskridande sådd- och riskkapitalinvesteringar i Start-ups bolag.

Aktiviteter og økonomi

Prosjektet har under perioden arbeidet med følgende aktiviteter. Aktivitetene i prosjektet har blitt gjennomført og noe tilpasset prosjektperioden underveis siden de henger svært tett sammen i selve utførelsen av prosjektets innhold. Dock har det från båda Norsk og Svensk sida gjorts en omfordeling i budjet avseende resor for start-ups bolag då det under projektets gång visat sig att företagen föredrar korta resor (helst 1-dagsresor istället for flera dagar). Ändringsanmälan genomfördes och beviljades.

I gjennomføring av aktivitetene har prosjektledelse stått sentralt som en overordnet aktivitet fordi prosjektlederne har vært deltagende i og vært sentral i gjennomføringen av aktivitetene.

Aktivitet 1: Etableringsfase (100%)

Inkubatormiljøene vil møtes og ta fram en klar plan for arbeidet de neste årene. Identifisering av inkubatormiljøenes styrker og svakheter i fellesskap med fokus på internationalisering, presentation och kunskapsöverføring av eksisterende nettverk og utarbete en klar strategi for hvilke målbedrifter som kvalifiserer for å delta i prosjektet, hur de ska matchet med riktig

kompetanse og nettverk. Inkubatortjenesten skal synliggjøres og markedsføres i regionene som et tilbud til alle eksisterende og for å tiltrekke potensielle nye kvalifiserte målbedrifter. Effekten av ska bli att en godt definert interregional inkubatortjeneste som kan kommuniseres klart og tydelig til både eksisterende målbedrifter i inkubatormiljøene, og fremstår som attraktivt for nye potensielle målbedrifter med store ambisjoner om internationalisering og verdiskaping i sin region.

Aktivitet 2: Interregionalt kompetansenettverk (100%)

Inkubatormiljøene skal etablere et felles interregionalt kompetansenettverk, med detaljert oversikt over minst 100 ressurspersoner som blir tilgjengeliggjort for målbedrifter. Det første året vil totalt 8 norske og svenske målbedrifter ha gjennomført opphold og workshop i Sverige/Norge (Aktivitet 3 Startup Exchange Program). Gjennom oppholdet vil de bli koblet på en mentor og et relevant ressursnettverk. Effekt av aktiviteten er att Et interregionalt kompetansenettverk med minimum 100 personer skal gi målbedrifter tilgang til riktig kompetanse for å løse sentrale utfordringer (kopplat till internationalisering) de står ovenfor.

Aktivitet 3: Informations- og rekrutteringsworkshops (100%)

Workshops med identifiserade bedrifter för information, rekruttering och behovsanalys. Det första steget tillsammans med målbedrifter i arbetet med ökad internationalisering. Ett antal workshops genomförs i Norge och Sverige där bedrifter som identifierats i aktivitet Etableringsfase deltar. Workshoppen har tre syften. 1) Att informera om stödet bedrifternas kan få av projektet, 2). att genom en felles dialog lyfta fram behov och förutsättningar från bedrifternas perspektiv samt 3) välja ut och rekruttera de bedrifter som efterfrågar stöd till internationalisering och som möter projektets kriterier.

Effekten är att arbetet leder vidare till Aktivitet 4. Startup Exchange Program, dit ett antal bedrifternas går vidare. Vissa bedrifter kopplas redan i detta skede samman med aktörer i kompetensnätverket. Genom att delta i workshops stärks företagets tillgång till kompetens och internationellt nätverk.

Aktivitet 4: Startup Exchange Program 1 - 4 (100%)

Inkubatormiljøene skal i fellesskap gjennomføre 4 utvekslingsprogram (Startup Exchange Program) for totalt 16 målbedrifter. Her skal det fasiliteres skraddarsydda program med besök, kontakter och kunnskap om den regionala/nationella kontexten på andra sidan gränsen, forretningsutvikling og nettverkskoblinger. I aktiviteten deltar även utvalda aktörer från kompetensnätverket. Effekten av programmet ska bli att gjennom utvekslingsprogrammet (Startup Exchange Program) skal deltagende målbedrifter ha økt sin internasjoniseringsevne etter gjennomføring og knyttet viktige kontakter mot næringsliv og marked. Inkubatormiljøene testar, lær och utvecklar metoden.

Aktivitet 5: Etablering och spridning interregional inkubatortjeneste (100%)

Inkubatormiljøene skal få økt kunnskap om muligheter, nettverk og ressurser som kommer fra et interregionalt samarbeid – skapa ett felles arbetssätt. Inkubatortjenesten skal löpande synliggjøres og markedsføres gränsöverskridande i regionene som et tilbud til alle eksisterende og for å tiltrekke potensielle nye kvalifiserte målbedrifter. Effekten av aktiviteten ska blir att samarbeide om en felles satsing der det kontinuerligt skal løses dynamiske utfordringer for målbedrifter, vil være svært lærende for inkubatormiljøene, og om mekanismene som kreves for å lykkes med internasjonisering av målbedrifter. Inkubatormiljøene vil svært sannsynlig komme styrket ut av et slikt samarbeid och byggt ett hållbart gräsöverskridande arbetssätt.

Økonomi

Prosjektet er nå avsluttet og ligger totalt sett innenfor budsjettet. På norsk side ble det ingen avvik i budsjett. På svensk side ble det noe under budsjett. Begge parter gjennomførte endringer som ble godkjent underveis i prosjektet.

Svensk økonomi				
Kostnadslag	Budget (Euro)	Utfall (Euro)	Differens	Måluppfyllelse
Externa Tjänster	57 973 €	56 785 €	1 188 €	98%
Personal	84 106 €	82 312 €	1 794 €	98%
Resor och logi	5 863 €	5 668 €	195 €	97%
Schablonkostnader	12 616 €	12 347 €	269 €	98%
Utrustning	731 €	682 €	49 €	94%
Summa	161 289 €	157 794 €	3 495 €	98%

Norsk økonomi				
Kostnadstype	Budsjett (Euro)	Faktisk (Euro)	Avvik	Måloppnåelse
Personal	2 500 €	2 500 €	0	100%
Eksterne tjenester (prosjektledelse)	31 250 €	31 250 €	0	100%
Kontor og lokaler	7 500 €	7 500 €	0	100%
Markedsføring	1 250 €	1 250 €	0	100%
Privat bidrag (egeninnsats etter sats)	42 500 €	42 500 €	0	100%
SUM	85 000 €	85 000 €	0	100%

Merk: Norsk side forholder seg til en fastsatt eurokurs på €1 = 8 NOK. Norsk side rapporterer kostnader og får tilskudd i norske kroner etter denne satsen.

Forslag og idéer

I løpet av prosjektperioden har vi identifisert flere behov og muligheter som er beskrevet i gjennomføringen av prosjektet. Det mest åpenbare er behovet for et grenseoverskridende samarbeid for såkorn- og tidligfase investeringer i startups. Flere av de som deltok i Startup Exchange programmet var interessert i å treffe investorer.