

Claes de Neergaard
Ordförande för Connect Sverige



Ordförande har ordet

Connect är en etablerad aktör i det svenska innovationslandskapet med stark regional förankring. Målet med verksamheten är att stimulera utvecklingen av tillväxtföretag och därigenom öka antalet arbetstillfällen i Sverige. Detta åstadkoms genom att skapa mötesplatser där entreprenörer sammanförs med organisationer och personer som kan bidra med kunskap om affärsmannaskap, strategi, ledarskap, juridik m.m. och med finansiering.

Verksamheten drivs i sex regionala ideella föreningar som backas upp finansiellt av partners och bygger på frivilliga insatser från företag, privatpersoner och organisationer. Inom ramen för Connect Sverige, som också är en ideell förening, driver regionerna gemensamma projekt som gagnar vår verksamhet i Sverige.

Under det gångna verksamhetsåret har detta omfattat varumärkesfrågor, gemensamma nationella satsningar

och partnerskap, enhetliga verksamhetsprocesser samt andra gemensamma initiativ. Connect erhöll under 2013 finansiering från Energimyndigheten för ett nationellt uppdrag i syfte att identifiera och utveckla aktiva nätverk av investerare som är intresserade av affärsmöjligheter inom CleanTech. Implementeringen görs på ett koordinerat sätt av Connects regioner.

Under verksamhetsåret har arbetet i Connect Sverige utförts av en projektgrupp bestående av VD i de regionala Connect-föreningarna under ordförandeskap av Karl Malmström, VD för Connect Väst. Han har nu lämnat över uppdraget till Anders Gothefors, VD för Connect Norr. Styrelsen i Connect Sverige, som består av ordförandena i de regionala Connect-föreningarna, har agerat styrgrupp för VD-gruppen och godkänt inriktningen och omfattningen av arbetet. Kanslifunktionen för Connect Sverige har skötts av Connect Väst.

Med amerikanska rötter

Ursprunget till Connects verksamhet kommer från San Diego, USA. Det som där startade som en god tanke har idag utvecklats till ett globalt och växande nätverk.

San Diego 1985

En militär nedläggning gav upphov till stor arbetslöshet i regionen. Svensk-amerikanska Mary Walshok insåg att om positiv utveckling skulle kunna skapas krävdes en samverkan innefattande flera olika kompetensområden. Forskning – entreprenörskap – riskkapital – service providers och storföretag var grunden – och det gällde att bygga broar mellan dessa. Detta blev startpunkten för Connect.

San Diego/Sverige 1996

Svenska representanter från Riskkapitalföreningen och Kungl. IngenjörsvetenskapsAkademien (IVA) besökte under våren 1996 San Diego. Här väcktes ett intresse för Connects verksamhet. På plats i Sverige inleddes en undersökning kring behovet av ett svenskt Connect. I januari 1997 presenterades resultatet av undersökningen och strax därefter fattades beslut om att starta Connect i Sverige.

Sverige 1998

1998 bildades Connects första regionala nätverk; Connect Väst och Connect Skåne. Dessa har sedermera åtföljts av Connect Östra Sverige, Connect Uppsala och Connect Norr. De svenska framgångarna väckte snart intresse i Sveriges grannländer. Snart bildades Connect också i Norge, Danmark, Finland, Estland och Lettland.

Idag finns Connect-konceptet globalt. De senaste tillskotten till familjen är verksamheterna i New York, Bogotá och Saudiarabien.

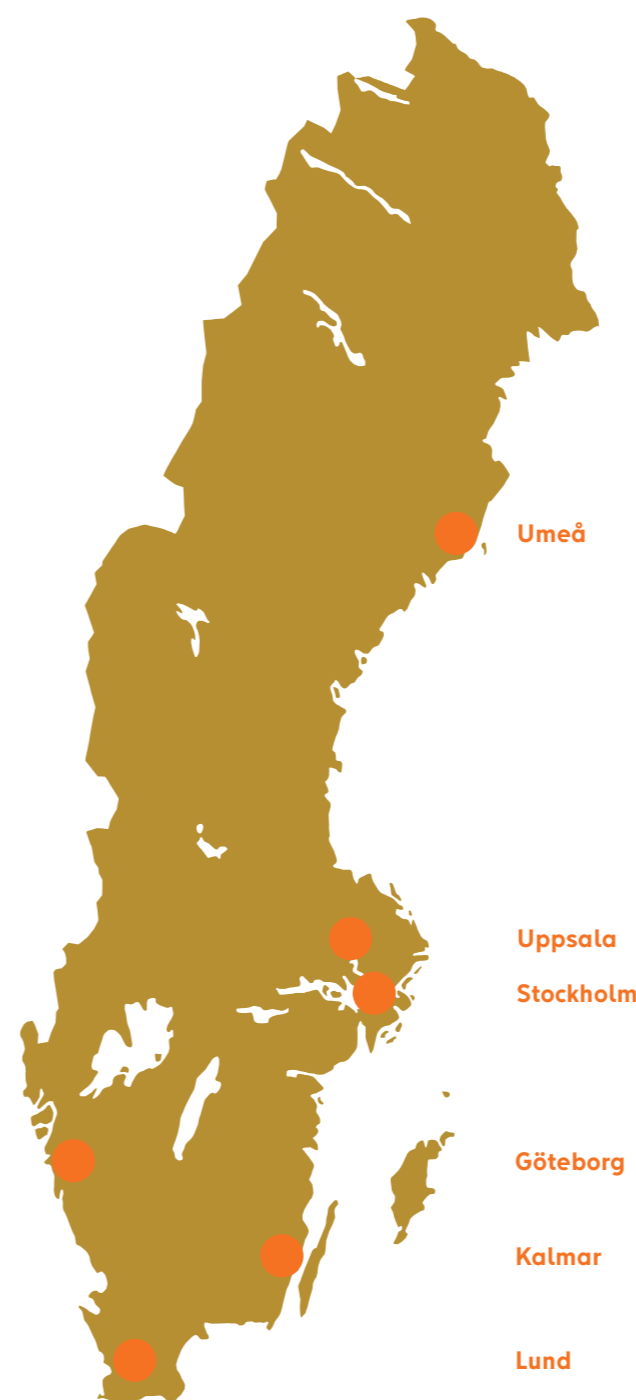
En naturlig aktör i det svenska innovationssystemet

Connect har nu funnits i Sverige i drygt 15 år. Idén är fortsatt densamma – att skapa en mötesplats där entreprenörer sammanförs med kompetens och kapital.

Connect ger innovatörer och entreprenörer professionell coaching. Verksamheten bygger på frivilliga insatser från såväl privatpersoner som företag och organisationer. Erfarna personer från näringsliv, universitet och högskolor deltar och bidrar med kompetens.

Våra samlade insatser skall leda till att fler företag blir framgångsrika. Vi ska säkerställa att de genom välskrivna affärsplaner och prospekt kan presenteras för marknaden och söka kapital för sin utveckling. Då Connect Sverige är en del av ett globalt nätverk kan vi dessutom erbjuda exklusiva gränsöverskridande kontaktvägar.

Connect är ett privat initiativ utan vinstintresse som främst finansieras av partners – enskilda personer och företag med intresse och engagemang för att utveckla och förstärka svenskt näringsliv.



Connect Sverige i siffror

Genomförda Språng-/Acceleratorbrädor	276
Företag in i FöretagsAcceleratorn	104
Investerarträffar	49
Företagspresentationer för investerare	170
Rest kapital MSEK	81,1
Mentorer/Coacher	323
Partners	361
Aktiviteter och evenemang	548
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	17058
Ideella professionella timmar förmedlade	29371

Entreprenören – Utgångspunkten för vårt arbete

I centrum för Connects arbete står entreprenörerna. Alla våra processer finns till för att på bästa sätt stödja företagare med ambition och förmåga att växa sin verksamhet.

Som företagare ställs man inför nya utmaningar och frågeställningar. Det spelar ingen roll om man precis har startat sin karriär som entreprenör eller om man har drivit ett framgångsrikt företag under många år. Alla mår bra av att ha någon utomstående att bolla idéer med och rådfråga inför tuffa beslut.

De vanligaste tillväxthindren är brist på kompetens och kapital. I många fall vill man växa men vet inte hur. I Connects processer blir företagets alla delar granskade för att finna vägar framåt för en framgångsrik tillväxt. Entreprenören får en strategisk genomlysning av sin affär. Dessutom ges strukturerad återkoppling från ett relevant, objektivt och professionellt nätverk hämtat ur näringslivet. Med detta som grund kan vägen till verkliga och varaktiga resultat göras både säkrare och kortare.

Språngbrädan och FöretagsAcceleratorn är registrerade varumärken och Connects två främsta metoder för tillväxt.

1. Språngbrädan®



Språngbrädan vänder sig till tillväxtföretag i tidiga skeden. Här får entreprenören hjälp att utveckla bolagets affärsstrategi, förbättra affärsplanen och finslipa den inför kontakter med investerare, partners och kunder.

I Connects beprövade rådgivningsprocess ingår bland annat riskkapitalaktörer, affärs- och patentjurister, marknads- och managementkonsulter, ledare från framgångsrika entreprenörsföretag samt Connects egna konsulter. Språngbrädeprocessen är en unik process med målet att på ett snabbt och genomtänkt sätt öka företagets tillväxt, hitta rätt fokus och paketera idéerna.

Vad får entreprenören?

Språngbrädan ger entreprenören kostnadsfri tillgång till personer med mycket lång kommersiell erfarenhet som fokuserar och engagerar sig i företagets tillväxt. Språngbrädan förpackar entreprenörens upplägg så att det markant ökar möjligheterna att kommunicera med marknadsaktörer och finansiärer.

Språngbrädan ger entreprenören träning i att presentera sitt projekt framför en granskande publik.

Vilka passar för Språngbrädeprocessen?

Vid en personlig intervju gör Connect en bedömning om bolaget kan dra nytta av Språngbrädan. Man vänder sig till tillväxtföretag i tidiga skeden och kriterierna är följande:

- Hög tillväxtpotential
- Driven entreprenör
- Genomarbetad affärsplan
- Hög tillväxtvilja
- Hög unikit
- AB eller under bildande

"Tack för en givande process med Connects Språngbräda! Vi har varit genom stora delar av innovationssystemet under åren och denna process är en av dem som givit oss mest värde. Både för att vi själva kunnat sätta fingret på företagets möjligheter och utmaningar, men även för nya kontakter och bra feedback."

Anders Österlin
VD / Linqer AB

2. FöretagsAcceleratorn®



FöretagsAcceleratorn är ett tillväxtprogram för små och medelstora företag. Det lämpar sig främst för företag med skalbar verksamhet och en stark ambition att växa. Programmet passar även affärsområden i större verksamheter där utveckling och tillväxt är fokus.

Konkret kunskap

I FöretagsAcceleratorn får man, med stöd av erfarna och kunniga personer, avgörande kunskaper i hur man framgångsrikt utvecklar ett företag. I våra processer deltar experter från näringslivet med insikter, erfarenheter och konkret kunskap inom de områden som är viktiga för ett företags utveckling. För att ge extra stöd och energi utser vi även mentorer som matchar företagets behov.

Ett årslångt projekt

Under ett år jobbar vi med företagets utmaningar. Här startas en process där beslutsunderlag tas fram, strategier klarläggs och en handlingsplan görs upp. Vi belyser frågor och processer av strategisk karaktär som sällan får den uppmärksamhet som behövs för att nå långsiktiga resultat. Vår metod för att komma över trösklar och belysa frågor av vikt i verksamheten ger draghjälp i arbetet.

Nya insikter

Med en nedtecknad tillväxtstrategi kan företaget möta expansion, export, ägarskifte eller andra utmaningar i utvecklingen. Arbetet kan även vara ett tillfälle att involvera och motivera ledningsgruppen i utformandet av företagets tillväxtstrategi. Man kommer stärkt ur processen med nyvunna insikter, kunskap och ett handplockat nätverk för fortsatt arbete mot sina mål.

"FöretagsAcceleratorn har betytt väldigt mycket för oss. Vi fick hjälp och verktyg att sätta upp tydliga mål med vår verksamhet och att följa upp dem kontinuerligt. Vårt sätt att arbeta har fått en mycket tydligare struktur samtidigt som vi som arbetsledare har utvecklats enormt."

Andreas Friis och Jonas Söderqvist
Grundare / 203 Web Group



Ebba Fåhraeus
Business Development Director
och Partner / Aquilles Invest

Investerarerna – Näringslivets hjältar

1

Språngbrädan eller
FöretagsAcceleratorn

2

Bedömning av
om bolaget är redo
att ta in finansiering
i form av externt
ägarkapital

3

Urvalspitch för
panel bestående av
ca. fem investerare

4

Presentation för
Connects investerar-
nätverk

5

Sammankoppling
av intresserade
investerare och bolag

Connect har ett stort nätverk av drygt 400 investerare spridda över hela Sverige. De flesta av dessa investerar inte bara pengar i tidiga bolag utan tillför även kompetens och kontakter. Ofta är drivkraften inte enbart ekonomisk vinning, utan en stark vilja att utveckla företag och ge tillbaka.

Connect arbetar både med utbildning av investerare och av företag som söker kapital. För entreprenörerna är finansieringsprocessen en fortsättning på den ordinarie Connect-processen. Ungefär 25–30 % av bolagen som söker kapital får investeringen via Connects nätverk.


Connect arbetar aktivt för att utveckla vårt investerarnätverk. Så här långt har aktiviteterna främst varit regionala, men Connect strävar efter fler aktiviteter på nationell basis. Under 2013 genomfördes ett antal insatser i syfte att öka våra investerares möjligheter att göra goda affärer.

- Tillsammans med Mannheimer Swartling har ett syndikeringsavtal tagits fram för att underlätta investeringar i flera bolag och öka intresset för att investera i bolag vars bransch man inte är helt bekant med.
- En konferens i Malmö om utmaningarna med tidigt riskkapital har hållits. Under flera år har kapital lämnat tidiga skeden och sökt sig till mindre riskfyllda senare skeden, eftersom avkastningen har varit svag.
- Connect är fortsatt aktiva i European Business Angel Network.

Under 2014 tror vi att det kommer nya finansieringslösningar som delvis är hybrider av befintliga. En spännande möjlighet är att kombinera tidiga investeringar med crowdfunding. Ett ökat samarbete mellan nordiska nätverk är en annan önskvärd utveckling.

"Jag har en passion i att se människor och företag växa! Genom Connects nätverk träffar jag många begåvade människor och lär mig nytt. Förhoppningsvis kan jag också bidra med något till entreprenörerna. I bästa fall resulterar några av dessa möten också i framgångsrika engagemang."

Olof Carlstoft
Investerare



Pierre Alwani
Business Developer / Dunham
Entertainment Agency

Det är våra Connect-partners som utgör expertisen i utvecklingsprocessernas olika delar. Det är tillsammans med våra Connect-partners som vi skapar förutsättningar för tillväxt.

Partners och experter – En förutsättning för tillväxt

Connect Sverige skapar unika mötesplatser och sammanlänkar kompetenser på ett sätt som gynnar alla parter. Vår ambition är att sprida kunskap inom vårt nationella nätverk, att sammanföra tillväxtföretag i kommersialiseringsfas med finansiella och företagsutvecklande resurser. Tillsammans skapar vi förutsättningar för ett blomstrande näringsliv och fler arbetstillfällen.

Våra Connect-partners är ett antal företag i Sverige som tillsammans främjar tillväxt och skapar nya arbetstillfällen. De blir inbjudna till spännande nätverksträffar som optimerar utbytet av värdefull kunskap och erfarenheter, näringsidkare emellan. I våra skräddarsydda tillväxtprocesser sprider de sitt företags expertkompetenser och hjälper start-ups, små och medelstora företag att växa. Genom att delta i processerna ökar också företagens medarbetare sin kompetens, breddar sitt nätverk samt sprider kunskap om sin verksamhet och sitt varumärke. Med våra processer som verktyg kan de även fördjupa och förbättra relationen med sina befintliga kunder. Oavsett vilka kompetenser ett företag kan bidra med är rådgivningen mycket värdefull för de entreprenörsföretag som får ta del av den.

"För oss är det viktigt med innovation och entreprenörskap och vi vill vara med och bidra till att tillväxten ökar här i regionen. Därför är vi med som partner i Connect, som också är en väl uppbyggd verksamhet med bra resultat. Det är också väldigt positivt att få vara med från början när ett bolag byggs upp. Vi blir oftast involverade först när det har uppstått problem, men det är mycket mer tillfredsställande och framåtblickande att få vara med och se till att det blir rätt redan från början."

Lotta Wikman Öman
Advokat / Ahlford Advokatbyrå

Ett urval av lyckade samarbeten 2013



Språngbrädebolaget Lykka.se växer med nytt kapital

Anton Malmberg och Joel Falck på Uppsalabolaget Lykka.se har deltagit i Connect Uppsalas verksamhet genom både språngbrädeprocessen och Investeringsforum. Nu har de stängt en investeringsrunda riktad mot en grupp privata investerare. De tar nu sikte mot att bli störst i Sverige inom köksredskap på nätet och kapitalet kommer att användas till marknadsföring för att understödja expansionen.

Företaget växer på nationell nivå, men ökar även sin lokala närvaro i Uppsala genom att öppna en lagershop där man direkt kan köpa med sig lagervaror eller beställa någon av de 5 000 produkterna i beställningssortimentet.

"Det är fantastiskt kul att vi nu står rustade inför en fortsatt snabb expansion med både kapital och ny kompetens bland styrelse och ägare. Nu riktar vi blicken mot att bli Sveriges mest välsorterade köksbutik."

Global expansion för Garden Glory

Garden Glory tar fram och säljer designade vattenslangar med tillhörande munstycken och fästen. Produkterna är exklusiva och eleganta, men ändå med en gedigen känsla. Företagets grundare, Linda Brattlöf, gick med i Språngbrädan 2013. Hon sökte utomstående feedback och ett bollplank av personer som vet vad det innebär att vara entreprenör och som skulle kunna hjälpa henne att utveckla sin affärsidé. Genom processen träffade hon personer som visade intresse för att investera i bolaget, men den som gav henne mest stöd var den mentor hon blev tilldelad. Han lade ned mycket tid och engagemang i verksamheten och har nu blivit utsedd till ordförande i Garden Glorys styrelse. Där blir hans roll att tillsammans med Linda hitta rätt verktyg för att uppnå målen.

Framtiden ser ljus ut för Linda. Garden Glory, som startade 2012, expanderar nu för fullt. Företaget har nu tre heltidsanställda och ytterligare fem agenter ute i Europa. De har varit på mässor i både Frankfurt och Paris och kommer att vara i New York i maj där lanseringen av Garden Glory på den amerikanska marknaden kommer att ske.

"Jag är otroligt stolt, det är en spännande resa och jag har inga planer på att sakta ned."

Den stora efterfrågan på produkterna kommer från alla jordens hörn och media hyllar konceptet och delar frekvent med sig av produkterna. Lindas plan framöver är att fortsätta sprida de befintliga produkterna till den identifierade målgruppen på utvalda marknader, men även utöka med nyheter varje säsong.

Givande språngbrädeprocess för Hjälpsam

Susanna Engström driver bolaget Hjälpsam sedan fyra år tillbaka. Företaget tillhandahåller tekniska hjälpmedel för seniorer. I oktober 2013 öppnade hon sin butik i Bålsta och nu funderar hon även på att anställa.

Allt startade egentligen med "Främja kvinnors företagande" och Connect Uppsala. Under 2012 deltog Susanna i programmet och gjorde två språngbrädor och senare deltog hon även i UIC Business Lab, ett affärsutvecklingsprogram i den regionala företagsinkubatorn.



Språngbrädeprocessen gav mycket, både för bolaget och för mig personligen och det har till viss del lagt grunden för min verksamhet. Jag fick erfarenhet av att kunna presentera mig väl inför okända människor, jag lärde mig att sortera och värdera kritik och jag har fått stärkt självförtroende. Jag har gått min egen väg och valt att öppna butik även fast jag tidigare har mött en del kritik till den planen, säger Susanna.

Mina kunder, som ofta är äldre, uppskattar att komma till en fysisk butik. För dem är det en trygghet med det personliga bemötandet och att de själva kan känna på hjälpmedlen. Idag är trenden att allt fler kunder uppskattar och vill stödja de lokala butiker som finns nära, säger Susanna.

BOX Destilleri som årets Connect-företag på väg mot världsklass

Många destillerier tillverkar fantastisk whisky, men några få lyckas bättre än andra. Som alltid finns det inga rätt eller fel när det gäller smak, men kvalitet, noggrannhet och förutsättningar skiljer destillerier från varandra. Det finns mycket som gör BOX Destilleri från Kramfors unikt. En särskiljande faktor är att BOX Destilleri utsågs till Årets Connect Norr-företag 2013.

Kontakterna mellan BOX Destilleri och Connect Norr har varit många och intensiva under 2013; möte med investerarnätverket Connect Norrs Delfiner och "Språngbräda Live" inför Den stora Riskkapitaldagen i Skellefteå. BOX, som ingår i Connect Norrs FöretagsAccelerator-program, höll dessutom en uppskattad whiskyprovning med Connects Delfiner.

Connect här uppe har verkligen bidragit med sitt nätverk och gett oss finna möjligheter att presentera oss på bästa sätt. Allt detta har underlättat vår resa, framhåller Thomas Larsson, VD på BOX Destilleri.



Ageris Kontaktcenter AB

Ageris Kontaktcenter AB levererar kundservice, teknisk support och kundvård med hög kvalitet till uppdragsgivare med höga målsättningar. Med hjälp av kompetent personal, väldefinierade processer och ett kraftfullt IT-stöd erbjuder Ageris sammansatta lösningar som ger tillväxt, nöjda slutkunder och kostnadsbesparingar.

Ageris startade FöretagsAcceleratorn för att de behövde stöd och coachning för att få det strategiska arbetet gjort. Ageris var etablerat på marknaden med flera välkända varumärken som uppdragsgivare, hade god lönsamhet och en ny ägarbild där alla ägare var aktiva i bolaget. Det var dags att steget till "Ageris 2.0" genom att formulera målsättningar för företaget, utveckla en affärsplan och skapa en grund för företagets vidare utveckling.

FöretagsAcceleratorn kunde hjälpa oss att fokusera på de strategiska frågorna och ta fram en uppdaterad affärsplan. Vi såg även nyttan av att få in extern expertis som kunde bidra till vår utveckling inom olika fokusområden, säger Johan Grimm, försäljningschef på Ageris. FöretagsAcceleratorn har inneburit att företaget har satt planer för flera strategiska områden som till exempel personal, organisation, marknadspositionering, styrelsearbete och

ägarfrågor, fortsätter Johan. Vi har fått stöd att få det strategiska arbetet gjort för att kunna fortsätta utveckla bolaget. Johan rekommenderar även andra bolag att söka sig till FöretagsAcceleratorn.

"När ägarna arbetar operativt i verksamheten och behöver fokusera på det strategiska kan det vara svårt att fokusera, men med aktiviteter i kalendern och coachning från Connect så blir det gjort."

Ageris växer så att det knakar och inom den närmaste tiden är det fokus på att leverera på de planer företaget formulerat.

Efter stor tillväxt 2013 är vi nära det omsättningsmål vi formulerade i affärsplanen, så vi behöver snart formulera ett nytt mål, avslutar Johan med ett leende.

cTrap – en enkel lösning på ett svårt problem

cTraps affärsidé är att enkelt och effektivt säkerställa en hälsosam inomhusluft. Med en snabb installation och direkt effekt säkrar cTrap, utan kemikalier eller förbrukning av energi, en ren och frisk inomhusmiljö. cTrap är idag den enda kompletta lösningen för att hindra emissioner som sprids från byggkonstruktionen att nå fram till inomhusluften.

Att få testa vår affärsidé och affärsmodell i Språngbrädans process betydde mycket för oss på cTrap, säger bolagets VD, Johan Mattsson. Vi hade ett bra samarbete med vår mentor och den feedback som gavs från deltagarna på vår presentation hjälpte till att konkretisera vår affärsmodell och vårt sätt att arbeta. Connect valde även en strategisk plats för oss att hålla vår presentation på. Det var hos ett relevant företag som vi har haft nytta av även efter Språngbrädan.

cTrap har genomgått språngbrädeprocessen hos Connect Skåne 2013 och är nominerade till Nordbyggs Guldmalj för årets hetaste materialnyhet 2014. Vinnare utses den 3 april. Cross fingers!



Niklas Hult och Lars Carlsson på DuoBad genomförde en språngbräda 2013



Kärnan i DuoBads verksamhet är produktion och marknadsföring av badrumsmöbler; ett genuint hantverk med lövträ som grund. Produktionen sker i Småland. Företaget kom i kontakt med Connect via en informationsträff hos sin bank som är partner med Connect i Kalmar.

Vi kände att det Connect har att erbjuda var perfekt för oss för att få hjälp att utveckla vårt företag och det nya affärsområde vi planerar. Att genomföra Språngbrädan och testa vår affärsidé inför en panel gjorde att vi var tvungna att konkretisera oss och komma till kärnan i vår problemställning. Att föra fram ett tydligt budskap kring vad vi vill och beskriva frågeställningen på begränsad tid var en bra åtgärd. Tur att vi hade möten och genrep innan.

DuoBad fick direkt vid presentationen konkreta tips om vilka vägar de skulle gå och fick även värdefulla kontakter via paneldeltagarna. Idag har de blivit mer fokuserade på det unika i sina produkter och det som särskiljer varorna. De anser att succén med Språngbrädan är sammansättningen av paneldeltagarna.

"Vi rekommenderar andra företagare att göra en Språngbräda för att få ny input i sitt företagande. Man har allt att vinna och inget att förlora!"

Connect Sydost

connectsydost.se

Kalmar

Verksamhetsansvarig

Anna Frisk

Ordförande

Lennart "Nicke" Erlandsson

Medarbetare

1 st

Connect Skåne

connectskane.se

Lund
Malmö
Helsingborg
Kristianstad

VD

Eva Ohlstenius

Ordförande

P-O Jönsson

Medarbetare

8 st



"Vårt arbete med att hjälpa och stötta företagen för tillväxt i regionen fortsätter och vi ser fram emot nya möten med fler entreprenörer under 2014."

Anna Frisk

Verksamhetsansvarig / Connect Sydost



"Temat för året har i övrigt varit samverkan. Vi har också hunnit med att flytta några hundra meter från vårt ursprung, Lunds Universitet, till en miljö med stort fokus på framtid, Ideon."

Eva Ohlstenius

VD / Connect Skåne

2013 har varit ett händelserikt år då vi har utvecklat verksamheten från 4 timmar per vecka till 2 dagar per vecka. Att strukturera arbetet tar tid och det är otroligt roligt att vara med i uppbyggnaden av verksamheten. Från att nästan enbart ha genomfört minisprångbräddor via inkubatorföretagen arbetar vi nu också med de större etablerade företagen, mycket tack vare samarbetet med våra partners.

Vi har under 2013 även deltagit i etableringen av ett investerarnätverk, Investera Sydost. Syftet är att ge entreprenörer möjlighet att presentera sitt företag och sin företagsidé för investerare under strukturerade former.

2013 var också ett år då Connect satsade nationellt. Arbetet med varumärkesstrategin börjar bli klart och vi har även fått in en stor nationell partner, Energimyndigheten.

Vi etablerade också eventet "Green Week" som genomfördes i alla storstäder under september, med fokus på miljötekniska företag.

Vårt arbete med att hjälpa och stötta företagen för tillväxt i regionen fortsätter och vi ser fram emot nya möten med fler entreprenörer under 2014.

Connect Sydost i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbräddor	18
Investerarträffar	3
Företagspresentationer för investerare	12
Partners	13
Aktiviteter och evenemang	12
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	447
Ideella professionella timmar förmedlade	1138

Hösten 2013 var det 15 år sedan en interimstyrelse formades av ett flertal tunga näringslivsprofiler i Skåne, för att året därpå kunna registrera Connect Skåne Ideella förening med följande verksamhetsändamål: "Connect Skåne är ett regionalt nätverk i Skåne som har som mål att genom frivilliga insatser stimulera skapandet och utvecklingen av tillväxtföretag i Skåne".

Sedan dess har många, både tunga och lite "lättare" näringslivsprofiler, det vill säga partners och medlemmar, helt fantastiskt bidragit med sitt engagemang och sin tid – i ett enda syfte: att stötta våra skånska tillväxtfokuserade företag. En insats utöver det vanliga som så starkt kännetecknar Connects enastående nätverk.

Connect Skåne i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbräddor	32
Investerarträffar	8
Företagspresentationer för investerare	33
Partners	84
Aktiviteter och evenemang	141
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	3372
Ideella professionella timmar förmedlade	3774

2013 gjorde Connect Skåne en fördjupad satsning på finansieringsfrågor, i syfte att stärka såväl företag som investerare. Året startade stort genom Kapitaldagen "Utmaningar och möjligheter för tidigt riskkapital", med ett flertal internationella deltagare. En diplomerad utbildning för våra investerare infördes, Ängelakademin. Likaså investerarträffar på olika teman, Clean Tech och Life Science som ett första steg. Och slutligen togs även ett förslag på syndikeringsavtal fram tillsammans med vår partner Mannheimer & Swartling.

Temat för året har i övrigt varit samverkan. Vi har också hunnit med att flytta några hundra meter från vårt ursprung, Lunds Universitet, till en miljö med stort fokus på framtid, Ideon. Året avslutades med två nya grepp: en mentorutbildning riktad specifikt mot Företags-Acceleratorn och en Tillväxtglögg för våra partners.

Liksom tidigare år har vi varit aktiva över hela Skåne, med utgångspunkter från Malmö, Lund, Kristianstad och Helsingborg. Totalt har det under året funnits drygt 1 050 kontaktpersoner i Connect Skånes nätverk.

Connect Väst

connectvast.se

Göteborg
Trollhättan
Uddevalla
Skövde
Borås
Varberg
Halmstad
Lidköping

VD
Karl Malmström

Ordförande
Hans Ljungkvist

Medarbetare
17 st



"Genom att tillgängliggöra erfarenheter och lärdomar från framgångsrika individer och expertis i näringslivet kan förutsättningarna för framgång radikalt växlas upp."

Karl Malmström
VD / Connect Väst

Oavsett vilken del av näringslivet ett företag verkar inom har Connect Väst någonting intressant att erbjuda. Våra unika nätverk och mötesplatser utgörs av ett stort antal aktörer i det Västsvenska näringslivet som alla har en sak gemensamt; ett brinnande intresse för affärer, tillväxt och entreprenörskap. Genom ett grundstöd från region och kommun och med näringslivets insats av kapital och resurser skapas en fantastisk hävstång som möjliggör tillväxt och expansion.

Connect Väst är verksam över hela Västsverige och arbetar lokalt på åtta orter med kontor i Halmstad, Varberg, Borås, Skövde, Lidköping, Trollhättan, Uddevalla och Göteborg. Tillsammans med akademien i alla delar av regionen skapar vi Sveriges största mötesplats mellan näringsliv och universiteten och högskolorna. Årligen erbjuder vi ca 120 bolag en plats i Språngbrådan eller FöretagsAcceleratorn. Våra mer än 100 regionala partners skjuter varje år in mer än 10 000 effektiva timmar i våra framtida och nuvarande tillväxtbolag, vilket ger entreprenörer och företag ett ovärderligt försprång.

Genom att tillgängliggöra erfarenheter och lärdomar från framgångsrika individer och expertis i näringslivet kan förutsättningarna för framgång radikalt växlas upp. Välkommen till affärslivets alla mötesplatser på ett och samma ställe.

Connect Väst i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbrädor	122
Investerarträffar	15
Företagspresentationer för investerare	45
Partners	115
Aktiviteter och evenemang	97
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	5250
Ideella professionella timmar förmedlade	10658

Connect Öst

connectost.se

Stockholms län
Mälardalen
Östergötland

VD
Lillemor Svensson

Ordförande
Henrik Baltscheffsky

Medarbetare
6 st



"Under 2014 kommer vi att fortsätta fokusera på samma områden. Huvudfokus kommer som alltid att vara: skapa de bästa förutsättningarna för tillväxtbolag att växa! Och förhoppningsvis ha otroligt roligt medan vi gör det!"

Lillemor Svensson
VD / Connect Öst

"Det jag fokuserar på växer" är ett uttryck som är mycket tillämpligt för entreprenörskap. Många vill göra allt och helst på en gång, men för att bli framgångsrik gäller det att välja och våga välja bort. Fokus och prioriteringar är ledord. I Connect Öst har vi fokuserat på tre områden under 2013 – Regional utveckling, kvinnors företagande och miljöteknikföretag.

Stockholm är stort och vi vill kunna erbjuda Connects tjänster till fler entreprenörer som finns i kranskommunerna. Först ut var Södertälje, följt av Nacka, Solna, Huddinge och Upplands Väsby, där vi ordnar olika aktiviteter och mötesplatser.

Specifika satsningar kring kvinnors företagande gör vi för att vi vill ha en ännu bättre fördelning bland de bolag som söker sig till oss – 30 % kvinnor är inte bra nog! Ofta gäller det att jobba lite hårdare och faktiskt söka upp kvinnor som driver företag och som vill växa.

Genom Connect Green fokuserar vi på miljöteknik, något vi kan se ett ökat intresse för – det ligger så rätt i tiden. De flesta börjar bli mer medvetna om att långsiktigt hållbara företag är hållbara ur såväl ett ekonomiskt, socialt som miljömässigt perspektiv.

Under 2014 kommer vi att fortsätta fokusera på samma områden. Huvudfokus kommer som alltid att vara: skapa de bästa förutsättningarna för tillväxtbolag att växa! Och förhoppningsvis ha otroligt roligt medan vi gör det!

Connect Öst i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbrädor	39
Investerarträffar	6
Företagspresentationer för investerare	36
Partners	85
Aktiviteter och evenemang	155
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	1795
Ideella professionella timmar förmedlade	3941

Connect Uppsala

connect uppsala.se

VD
Virginie Delporte

Ordförande
Mateo Santurio

Medarbetare
4 st

Connect Norr

connectnorr.org

Jämtland
Västernorrland
Västerbotten
Norrbotten

VD
Anders Gothefors

Ordförande
Åke Elveros

Medarbetare
8 st



"I dag har vi ett aktivt nätverk av privata investerare som tillför både kapital, kompetens och ett starkt kontaktnät till våra tillväxtföretag."

Virginie Delporte
VD / Connect Uppsala



"Tillsammans ska vi aktivt bidra till att göra norra Norden till ett europeiskt föredöme vad gäller tillväxtföretagande."

Anders Gothefors
VD / Connect Norr

När Handelskammaren i Uppsala län startade Connect Uppsala 1999 engagerade sig både universiteten och det lokala näringslivet i projektet. Femton år senare har Connect Uppsala byggt ett stort regionalt nätverk med starkt engagemang i verksamheten.

Det tål att upprepas att vårt arbete finansieras av det lokala näringslivet som under femton år har bidragit med de finansiella resurser, den kompetens och de kontakter som behövs för att vi ska kunna erbjuda strukturerade processer och mötesplatser till entreprenörer och investerare. Vi är tacksamma och stolta för det stödet vi har fått!

När vi nu har 15-årsjubileum kan vi dessutom fira att Regionförbundet i Uppsala län har beslutat att stödja vår grundverksamhet. Tack för förtroendet!

Vi gläds också åt en allt starkare samverkan mellan de olika aktörerna i det regionala innovationssystemet. 2013 avslutades projektet Kompetens & Kapital som vi drev under två år tillsammans med Uppsala Innovation Centre. I dag har vi ett aktivt nätverk av privata investerare som tillför både kapital, kompetens och ett starkt kontaktnät till våra tillväxtföretag.

Våra mötesplatser PUB (Partnership University Business) som vi under året arrangerat tillsammans med Uppsala BIO, ICT Uppsala och Uppsala kommun, har blivit allt mer populära med rekordmånga deltagare. Men roligast av allt är att över hundra entreprenörer på olika sätt har fått hjälp av Connect Uppsala under året!

Connect Uppsala i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbrädor	23
Investerarträffar	4
Företagspresentationer för investerare	17
Partners	31
Aktiviteter och evenemang	67
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	1405
Ideella professionella timmar förmedlade	2030

Alltsedan vår start år 2000 har Connect Norr utvecklat verksamheten för regionens tillväxtföretags bästa. All den kraft, det engagemang och den "Good Citizen-anda" som Connects näringslivspartners, medfinansiärer, EUs fonder, panelexperter och andra aktiva visar när de i Connects regi kostnadsfritt ställer upp och hjälper entreprenörer, överstiger vida vad vi kunnat förvänta oss.

Det rör sig om flera tusentals ideella timmar varje år. Det stöd som våra näringslivspartners ger – genom kunskap och/eller finansiellt stöd – möjliggör att vi kan förmedla så avgörande kompetens och nätverkskontakter till norra Sveriges entreprenörer. Vi är mycket riktigt på rätt väg mot vår vision om det europeiska föredömet.

Nu är vi mitt inne i en ny, spännande era för Connect Norr. Vårt samarbete med Norge från Trondheim och norrut inom FöretagsAcceleratorn drivs vidare. Vi står dessutom inför en lansering av Connect Norrs framgångsrika modell för nätverk av investerare – Connect Norrs Delfiner – också i Norge och Finland. Connect Norr leder arbetet med detta världsunika gränsöverskridande samarbete.

Connect Norr i siffror

Antalet Språng-/Acceleratorbrädor	42
Investerarträffar	13
Företagspresentationer för investerare	27
Partners	33
Aktiviteter och evenemang	76
Deltagare vid aktiviteter och evenemang	4789
Ideella professionella timmar förmedlade	7830



Gemensamma initiativ under året



I oktober bar det av igen, resan över till San Diego och **Global Connect Summit** – vår årliga globala konferens – med ett gäng svenska och norska representanter. I år var det en tämligen stor delegation, med både medarbetare och styrelseledamöter som representerade Norden. Alla med en gemensam nämnare, ett djupt engagemang för organisationen och dess frågor.

Vi fick höra Connects grundare, svenskamerikanska Mary Walshok (bilden) välkomna och berätta sin historia och hade ett par intensiva föredrags- och mingeldagar. Då Connect har verksamhet i närmare tjugo länder gavs det möjlighet att ta del av många erfarenheter och idéer.

Våra deltagare fick också tillfälle att besöka Connect San Diego. På det besöket diskuterades ett förslag kring fördjupat samarbete, Internationella Språngbrädor. Om Connect kan bredda sitt erbjudande till entreprenörer och bidra till kontakter och kompetens även "over there" är det en vinna-vinna-situation för alla parter.

Efter San Diego gick resan vidare till San Francisco och Silicon Valley. Eftersom Connects nätverk är bland det bäst tänkbara lyckades vi få till studiebesök hos såväl Google som Facebook. Oerhört fascinerande företag som en gång i tiden började som vilka start-ups som helst och som idag har mellan fem och tio tusen anställda.

Innan resan gick tillbaka till Norden fick vi även en presentation av Silicon Vikings. Detta är en ideell organisation vars syfte är att bidra till att dels marknadsföra Norden och våra företag, dels stötta nordiska företag som vill etablera sig i Silicon Valley.

En vecka fylld av fantastiska minnen, nya kontakter och idéer – och inte minst, många glada skratt!



Under 2013 lanserades **Connect Green** – en långsiktig nationell satsning som ska ge bättre förutsättningar för miljöteknikföretag att kommersialiseras.

Svenska miljöteknikföretag har goda förutsättningar att ta allt större andelar av den växande globala miljöteknikmarknaden. Samtidigt finns det ett stort behov av finansiering i tidiga faser för dessa företag. Connect Green är ett samarbete mellan Connect Sverige och Energimyndigheten, där målsättningen är att skapa ett nationellt nätverk av investerare, förbereda svenska miljöteknikföretag för mötet med kapitalet samt skapa en tydlig och effektiv mötesplats för dessa.

Det finns ett stort behov av finansiering i tidiga faser för dessa företag och Connect Sverige har landets största nätverk av investerare. En av de första aktiviteterna inom ramen för Connect Green var därför att undersöka intresset för miljöteknikbranschen. Undersökningen visade bland annat att 66 % av investerarna var intresserade av svensk miljöteknik. Undersökningen utvecklades tillsammans med Ratio till rapporten "Affärsänglar och investeringar", vilken publicerades i mars 2014.

Under september genomfördes Connect Green Week, en roadshow där miljöteknikföretag från hela landet mötte investerare på lokal mark. Turnén inleddes i Stockholm,

för att sedan ta sig till Luleå, Malmö och sedan avslutas i Göteborg. Connect Green Week lockade ca 270 personer. Några röster från publiken:

- Mycket trevliga och livfulla diskussioner under fika och lunch i ett allt viktigare syfte – vår miljö!
- Bra längd, bra med fokus på ett område; miljöteknik. Mycket intressant att höra vad investerare vill höra, hur andra företag pitchar sitt företag samt få prata med Energimyndigheten om hur de kan stödja!

Redan efter första året kan vi se att intresset för svenska miljöteknikföretag har ökat. Hela 60 miljöteknikbolag har sökt sig till processerna och 29 har genomfört Språngbrädan eller FöretagsAcceleratorn. 36 bolag har presenterat sig för investerarna.

Vad erbjuder Connect Green?

Connect Green hjälper entreprenörer att utveckla bolagets affärsstrategi, förbättra affärsplanen och förbereda kontakter med investerare, partners och kunder. I Connects beprövade rådgivningsprocess ingår bland annat riskkapitalaktörer, affärs- och patentjurister, marknads- och managementkonsulter och ledare från framgångsrika entreprenörsföretag samt Connects egna konsulter.

Under 2014 arbetar vi vidare med projektet. Nästa upplaga av Connect Green Week planeras till den 15–18 september 2014.

Connect Sverige

Marknadskommunikation

Eva Ohlstenius
Telefon 0733-52 54 52
eo@connectskane.se
Connect Skåne

Partnersamarbete

Karl Malmström
Telefon 031-380 67 01
km@connectvast.se
Connect Väst

Investerarnätverk

Jeanette Andersson
Telefon 0733-18 19 82
ja@connectskane.se
Connect Skåne

Offentlig finansiering

Anders Gothefors
Telefon 0703-35 19 19
anders.g@connectnorr.org
Connect Norr