

NIRAS
GREEN TECH
CO-PILOT
PROGRAM

GUIDE

PARTNERSKABER MELLEM STARTUPS OG INDUSTRIENS VIRKSOMHEDER

FORORD

Der er kommet mere og mere fokus på corporate-startup samarbejder, særligt en ny form for partnerskabsmodel vinder frem, der tilbyder stærke alliancer og innovationspotentiale gennem fælles pilotprojekter.

Baseret på erfaringer fra NIRAS Green Tech Hub's tidligere pilotprogram, har vi lavet en guide til industriens virksomheder og andre spillere i startup økosystemet, der selv vil igang med lignende projekter og partnerskaber. Guiden viser steps for udvikling, design og eksekvering af et format til anvendelse i andre kontekster, samt indblik i udvalgte partnerskabers programforløb, resultater, læring og optimeringsmuligheder.

Denne guide er med til at synliggøre potentialet og værdien i at satse på grønne iværksættere som nøglespillere til at accelerere grøn innovation og omstilling.

Guiden munder ud i en række anbefalinger til virksomheder, som ønsker at adoptere og satse på tilsvarende modeller for grøn innovation, så vi i endnu større skala lykkes med at gøre nye innovationer til centrale aktører for vores transformation af industrien.

Rigtig god fornøjelse!

Teamet bag
NIRAS Green Tech Hub



"ADGANGEN TIL NIRAS' EKSPERTER GAV OS ENORM INSIGHT OG SPARRING OM NY BÆREDYGTIG VALUE PROPOSITION SAMMEN MED EN DIREKTE INTRODUKTION TIL STØRRE KLIENTER, DER ELLERS VILLE VÆRE SVÆRE AT NÅ SOM SCALE-UP VIRKSOMHED."

- Deltagende startup, SS2022

INDHOLD

1	HVORFOR ER DER BEHOV FOR PARTNERSKABER (THE WHY)	5
	FORMÅL MED CORPORATE- STARTUP PARTNERSKABER	6
2	UDVIKLING AF EGET CORPORATE- STARTUP PROGRAM (THE HOW)	7
3	PROGRAMMETS STRUKTUR (THE WHAT)	9
	HOVEDAKTIVITETER: FORBEREDELSE, PROGRAMAFVIKLING, AFRUNDING	12
4	OUTCOME AF PILOTPROJEKTER	17
	REAKTIONER FRA ACCESS TO MARKET PROGRAMMET	23
	HOT TIPS	25
5	SEKS ANBEFALINGER TIL DIG DER VIL I GANG	27

1 HVORFOR DER ER BEHOV FOR PARTNERSKABER

THE WHY

Der er mange grunde til at indgå i corporate-startup partnerskaber, som alle understøtter hvert sit behov. Virksomheder arbejder med

forskellige strategier og visioner, men de fleste beskæftiger sig i stigende grad med innovation og grønne løsninger.

FORMÅL MED CORPORATE-STARTUP PARTNERSKABER



STRATEGISK SCOUTING AF STARTUPS MED RELEVANS FOR KERNEFORRETNINGEN



SØGEN EFTER NYESTE LØSNINGER OG GRØNNE TEKNOLOGIER INDEN FOR SPECIFIKKE BRANCHEOMRÅDER



MULIGHED FOR AT TILBYDE KUNDER NOGET EKSTRA



MULIGHED FOR AT INDGÅ I NYE FORMER FOR SAMARBEJDER MED KUNDER



NYE MULIGHEDER FOR AT UNDERSTØTTE OG INDFRI KUNDERS ØNSKE OM AT IMPLEMENTERE GRØNNE LØSNINGER



NYE MÅDER AT DRIVE BÆREDYGTIG UDVIKLING PÅ



KOMPETENCEUDVIKLING, MOTIVATION, OG TALENTTILTRÆKNING

2 UDVIKLING AF EGET CORPORATE- STARTUP PROGRAM

THE HOW

“RÅDGIVERE, SÅSOM NIRAS, HAR
EN ENORM INDVIRKNING PÅ STORE
PROJEKTER, DER FUNGERER SOM EN
VIGTIG - HVIS IKKE DIREKTE -
ADGANG TIL MARKEDET.”

- Deltagende startup, SS2022

Accelerationen af partnerskabet sker gennem et struktureret forløb, hvor udvalgte grønne tech startups parres med domænespecifikke pro-

jektejere i virksomheden, der tilfører kompetencer, specialviden og dybdegående markedskendskab.

Sammen defineres individuelle målsætninger for et fælles pilotprojekt, så rejsen til markedet skræddersyes til den enkelte. Dette giver et unikt

og praksisorienteret acceleratorforløb, der muliggør at startup virksomhederne opnår product-market-fit.

3 PROGRAMMETS STRUKTUR

THE WHAT

INITIAL WORK

1CHALLENGE
DEFINITION**2**RECRUITMENT
OF STARTUPS**3**SCREENING &
MATCHING**4**SELECTION &
CONFIRMATION**5**ONBOARDING OF
PROJECT OWNERS

PROGRAM EXECUTION

6ONBOARDING
OF STARTUPS**7**KICK-OFF &
PROJECT
DEFINITION

"X" WEEKS PROCESS

8

PILOT PROJECT & INTEGRATION

WRAP UP

9

SHOWCASE

”NIRAS FREMSTÅR MERE MODERNE OG FREMSYNEDE NÅR VI TAGER NYE PRODUKTER MED UD TIL KUNDEN.”

- NIRAS Projektejer



FASE 1 FORBEREDELSE

Programmet er baseret på en række branchespecifikke “challenges” som bruges til at “scoute” efter relevante startup-virksomheder til at svare på industriens udfordringer. Med en tydelig kommunikation af brancheudfordringer, er

det lettere for relevante startups at gennemskue om de skal lægge energi i at søge og indgå i partnerskabet. Det bidrager til et stærkt ansøgerfelt og dermed mulighed for at sikre stærke matches.

- > IDENTIFICERE OG DEFINERE BRANCHE UDFORDRINGER
- > UDVIKLING AF PROGRAM MED EKSTERNE (KUNDER/PARTNERE)
- > MARKEDSFØRING OG REKRUTTERING
- > SCREENING
- > INVOLVERE OG TILKNYTTET PROJEKTEJERE
- > PROGRAM ACCEPTANCE

”VI HAR EN STRATEGI FOR DENNE TYPE OPSTARTS VIRKSOMHEDER, SOM VI STØTTER UDEN TØVEN DA DET KAN GIVE VORES PRODUKTION AF PLANTEBASEREDE INGREDIENSER STOR OMSÆTNING I FREMTIDEN.

VORES R&D AFDELING STÅR KLAR OG KAN MED KORT VARSEL UDFØRE PILOT-FORSØG FOR AT FINDE / TILPASSE VORES PRODUKTER TIL DE NYE PLANTEBASEREDE PRODUKTER; DE VIL ALTID VÆRE HØJT PRIORITERET FOR OS SOM VIRKSOMHED.”

- Deltagende corporate, SS2022

FASE 2 PROGRAMAFVIKLING

Programafviklingen består af et prædefineret antal ugers praksis-orienteret forløb med fokus rettet imod markedet. Startup-virksomheder og Projektejere planlægger og skræddersyer i fællesskab et forløb baseret på startup

virksomhedens behov og markedsmuligheder i form af adgang til kunder og kundeprojekter. Sammen giver de form til en projektdefinition, milepæle og implementeringsplan, et forløb de selv strukturerer og er tovholdere på.

- > KICK-OFF
- > ONBOARDING AF STARTUPS
- > PLANLÆGNING AF X-WEEKS FORLØB

FASE 3 AFRUNDING

Showcase Event: De medvirkende startups præsenterer deres virksomheder, deres forløb samt resultaterne heraf.

- > SHOWCASE EVENT
- > EVALUERING

“DET SKABER NOGET ERFARING AT
VI LÆRER NYE PRODUKTER AT
KENDE, BRYDER MED NORMERNE,
OG DET BETYDER AT VI KAN VÆRE
MERE DYNAMISKE UDE I MARKEDET
I FORHOLD TIL KONKURRENTER.

VI SKAL VÆRE DEM DER TRÆDER
FORAN OG TAGER DE NYE TEKNO-
LOGIER TIL OS.”

- NIRAS Projektejer

4 OUTCOME AF PILOTPROJEKTER

FOR NIRAS PROJEKTEJER

For at kunne være en innovativ og agil rådgiver med viden omkring state-of-the-art ind- en for branchen, understregede projekterne at man er nødt til at interagere

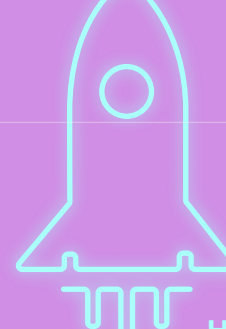
med de nyeste løsninger, teknologier og innovationer. Og projekterne understregede at programmet bidrog til netop dette.

73%

AF NIRAS EKSPERTER ØNSKEDE AT FORTSÆTTE SAMARBEJDET EFTER PROGRAMMET

46%

FIK MULIGHED FOR AT KØRE ET PILOT ELLER DEMO PROJEKT UNDER ELLER EFTER PROGRAMMET



- HVAD HÅBER DU AT FÅ UD AF AT DELTAGE I ET TILSVARENDE PROGRAM?

NIRAS PROJEKTEJER:

93%

Expansion of my knowledge on newest green solutions within my field

80%

Increased professionalism in working with a different 'kind of' client

80%

Gather new inspiration

67%

Increasingly learn to work in more entrepreneurial ways

53%

Have a mentoring and supportive role for upcoming innovations

47%

Increased motivation and joy of work

33%

New competencies

- HVAD FIK I UD AF AT DELTAGE I PROGRAMMET?

STARTUP FOUNDERS:

- > Adgang til **specialister** og **ingeniøreksperter**
- > Adgang til nye kunder og **potentielle samarbejdspartnere** – Udvidelse af netværk
- Dokumentationsgrundlag og beregninger på produkter
- Anerkendelse fra vigtig industripartner / godkendelsesstempel
- **Kundeintroduktioner** og kundemøder – har ført til sager uden for NIRAS (markedsadgang)
- **Øget synlighed** – Præsentationer internt i relevante afdelinger
- Væsentlig viden om, hvordan man integreres i større projekter
- Udvikling af **produktionsmanual** til eksternt brug

- > Nye **potentielle forretningsmodeller** med added value

- > **Risikoreduktion** af produkter og sparring på value propositions

- **Workshops** med ingeniøreksperter
- Placering af egnede **teststeder / produktionssteder**
- Udforske nye kanaler til markeder – og viden om, hvordan du får adgang til markedet hurtigere
- Konsultation om **certificeringsprocesser**
- Dyb forståelse af markedsbehov og økonomiske incitamenter
- Hjælp til **markedspositionering**

”AT ÆNDRE BASIS FOR VORES PRODUKT / TEKNOLOGI VAR EKSTREMT UDFORDRENDE, OG DET VAR AF AFGØRENDE BETYDNING AT MODTAGE HJÆLP HERTIL.”

- Deltagende startup, SS2022

HVAD KAN MAN SOM VIRKSOMHED FORVENTE?



SHARED PILOTS, DEMOER OG TESTS PÅ EKSISTERENDE PROJEKTER



NYE KUNDER, STÆRK BRANDING VÆRDI OG MÅLRETTET PROFILERING AF VIRKSOMHEDEN



ADGANG OG INDBLIK I NICHE PRODUKTER, SÅVEL SOM NYESTE LØSNINGER OG TEKNOLOGIER INDEN FOR EN RÆKKE BRANCHEOMRÅDER



NYE MINDSETS, NYE MÅDER AT ARBEJDE PÅ OG NYE MÅDER AT TÆNKE INNOVATION OG GRØNNE LØSNINGER IND I PROJEKTTILBUD



STYRKET RELATION TIL KUNDER, POSITIVE TILBAGEMELDINGER OG INITIERING AF POTENTIELT NYE SAMARBEJDER



TVÆRFAGLIGE SAMARBEJDER OG VIDENSDILING INTERNT I VIRKSOMHEDEN

REAKTIONER FRA NIRAS GREEN TECH CO-PILOT PROGRAMMET

- HVAD BRINGER DU MED TILBAGE TIL DIN AFDELING OG TIL NIRAS' KERNEFORRETNING EFTER PROGRAMMET?

NIRAS PROJEKTEJER:

Nye perspektiver og inspiration **86%**

Ny viden om grønne innovationer og løsninger til brug i deres arbejde **80%**

En øget nysgerrighed og lyst til at arbejde med startups **66%**

Udvidet netværk **64%**

Positive reaktioner fra kunder - og mulige nye corporate-kunder **53%**

Nye kunder **33%**

- HVAD FIK DU UD AF AT DELTAGE I PROGRAMMET?
STARTUP FOUNDERS:

30% Fik ny eller forbedret forretningsmodel

38% Fik valideret deres market fit

44% Blev introduceret til / afholdt møder med potentielle kunder

46% Fik mulighed for at køre et pilot eller demo projekt (under eller efter programmet)

61% Fik et større netværk af specialister

76% Fik feedback til justering af produkt

HOT TIPS

- 1 1 PROJEKTEJER : 1 STARTUP
- 2 MINDST 10 UGERS PROGRAMVARIGHED
- 3 TYDELIG DEDIKERING AF RESSOURCER TIL PROGRAMMET OG SAMARBEJDET
- 4 LØBENDE STATUS OG FACILITERING AF HVERT SAMARBEJDE
- 5 IDENTIFICÉR KUNDER OG PROJEKTER PÅ FORHÅND
- 6 PRODUKTER SKAL TIL EN VIS GRAD VÆRE TILPASNINGSDYGTIGE OG STADIG MODTAGELIGE FOR FEEDBACK
- 7 TEKNOLOGIER SKAL VÆRE KLAR TIL SKALERING, SÅ DE KAN LANCERES I MARKEDET OG BRINGES IND I PROJEKTER I STØRRE SKALA
- 8 ALLE PROJEKTEJERE SKAL HAVE TID PÅ FORHÅND TIL AT FORSTÅ PRODUKTET/ TEKNOLOGIEN OG FINDE UD AF, HVORDAN DE SKAL IMPLEMENTERE DEM I PROJEKTERNE



5 SEKS ANBEFALINGER TIL DIG DER VIL I GANG

Baseret på egne tidligere erfaringer med corporate-startup samarbejder, gode råd fra miljøet, virksomhedens ressourcer og behov, og teamets kompetencer og erfaringsgrundlag, videregiver vi her de mest centrale anbefalinger til andre virksomheder, der gerne vil igang. Vi håber, at I kan animere til vores model eller at den bringer inspiration til udvikling af egne samarbejdsmodeller for corporate-startup partnerskaber.

1 SØRG FOR AT DER ER LEDELSESMÆSSIGT COMMITMENT

For at sikre at projektet bliver prioriteret på lige fod med andre kundeprojekter.

Afklar forud for programstart, hvordan det økonomiske commitment sikres; Find en model der passer ind i jeres forretningsstruktur.

Ledelsesmæssigt commitment øger de involveredes incitamenter for at gå helhjertet ind i partnerskaberne.

2 SØRG FOR AT DER ER EN TOVHOLDER TILKOBLET HVERT ENKELT PARTNERSKAB HELE VEJEN IGENNEM

Ved at koble trænedede innovatorer til samarbejderne, tilføres en drivkraft der hjælper partnerskabet fremad og hjælper til at identificere muligheder.

3 BLIV BEVIDST OM DE BLINDE VINKLER

Alle virksomheder har deres styrker og svagheder. Og somme tider smelter de sammen.

Fx er det tydeligt i NIRAS, at rådgivende ingeniører er trænet i at problematisere og stille spørgsmål, "se huller i osten", udregne risici, mv., En styrke i nogle sammenhænge, men kan være en bremseklo for en startup virksomheds fart og vækst.

Hvad er din virksomheds blinde vinkel?

4 VID, AT DER ALTID VIL VÆRE FRAFALD UNDERVEJS - OG AT DET STADIG ER EN SUCCES

Det skal kalkuleres ind fra starten, at der vil være en vis procentvis frafald eller af samarbejderne, der ikke går igennem. Der vil altid opstå uforudsete ting undervejs.

Vid, at det er en del af det store hele regnestykke, og at succesen af et program ikke måles på frafaldet.

5 IDENTIFICÉR KUNDER OG PROJEKTER PÅ FORHÅND, OG INDDRAG DEM FRA DEN SPÆDE START

Dette gør det muligt i højere grad at scout strategisk efter startup virksomheder, der matcher specifikke kunders foruddefinerede problemstillinger.

Det giver ikke kun kunderne indflydelse, øget engagement og buy-in, men det vil også øge mulighederne for værdiskabende matches.

6 FÅ HJÆLP TIL AT FACILITERE

Anerkend at der er behov for erfarne facilitatorer med kendskab til iværksætteri, der har ansvaret for at drive og koordinere forløbet.

Dette er en afgørende faktor for at skubbe partnerskabet fremad og dokumentere mål og delmål nået undervejs.

Der er ingen tvivl om, at du som virksomhed har mulighed for at få indflydelse på at rykke på den grønne agenda med denne type partnerskab; både internt i din virksomhed som får adgang til ny teknologi og transformerer jeres eksistensgrundlag mod en grøn produktion; men også

skubbe til den samlede udvikling hen imod en grønnere fremtid for vores samfund.

Nu er det jeres tur til at kaste jer ud i innovationseventyret.

Vi står selvfølgelig klar til at hjælpe jer med at komme godt igang.

Held og lykke!

NIRAS
**GREEN
TECH
HUB**

NIRAS Green Tech Hub
Sortemosevej 21
3450 Allerød

sbec@nirasgreentechhub.dk
+45 28 14 20 44

nirasgreentechhub.dk

HUB DIRECTOR
SOPHIE BECH

PROGRAM COORDINATOR
STINE SIVERTSEN



T
CONNECTING
**GREEN
INNOVATIONS**
TO
**ENGINEERING
POWERS**



**WHO
WE ARE**

PARTNERS

KROMANN
REUMERT



Danske Bank

Velliv

pwc

INNOVATION HUB

join the space

1400 DKK

/month pr seat
revenue to come

2400 DKK

/month pr seat
with revenue

CURRENT RESIDENTS

GREEN OCEAN DRONES MATURIX BETTER WELLS
SLOW FOREST COFFEE MALMSKOV SEMPERCYCLE
AEROMINE TECHNOLOGIES NAVITAS FIBERBINDER
CPH FARMHOUSE EPIC OIALLA ORCA BUILDCODE
SIMPLY POWER JAHMUNA AQUAREG INFOTILES

residents get
30 hours of free consulting

5000m²

STUDIO

PRODUCTION FACILITIES

MEETING ROOMS

OFFICE SPACE

STORAGE

CATERING

EVENT SPACE

NIRAS
GREEN
TECH
HUB



LATEST COHORT SS2022

MATURIX
CHROMOLOGICS

SECOND CIRCLE
EVODIABIO

ECO ISLAND
LEAPCRAFT

FÆRM
WOODSENSE

UBIQISENSE
ORCA

HEMBOO
SUPPLY