



Kursus - 1 dag
Seminar - 2 dage

Kursus

Formål:

- Højere succesrate
- Undgå afslag:

*"Projektet er interessant, men muligheden for kommercialisering virker ikke overbevisende",
Uddrag af afslag fra Højteknologifonden*

Kursusform:

Forelæsninger og gruppeøvelser med udgangspunkt i virksomhedsspecifik case

Forretningsplaner for Projektansøgere

Markedet for projekter stiger eksplosivt i disse år. Alene inden for energiforskning og -udvikling ventes det årlige udbud at blive forøget fra ca. 500 mio. kr/år i 2007 til over 1 mia. kr. i 2010. Også inden for miljøprojekter ventes en betydelig stigning som følge af et stærkt øget politisk fokus og klimaforandringer.

Samtidig stiger udbydernes krav til et kommercielt udbytte af projekterne. Det stiller krav til nye kompetencer hos projektansøgerne, som nu også skal udforme forretningsplaner og tænke kommercialiseringsstrategier ind i projektansøgningerne for at kunne vinde projekter.

Kursusmål

Målene med dette kursus i forretningsplaner for projektansøgere er:

- ✓ Forstå forskellen på projektstøtte og kapitalindskud fra investor
- ✓ Forstå en investors tankegang og hans prioriteter
- ✓ Forstå elementerne i en forretningsplan
- ✓ Udforme en forretningsplan rettet mod en privat investor for en konkret case
- ✓ Blive i stand til at skrive en forretningsplan, der imødekommer kravene stillet af fx Energinet.dk (PSO-projekt), Energistyrelsen (EUDP-projekt) og Højteknologifonden

Kurset ledes af Søren Houmøller, der er uddannet civilingeniør og Executive MBA. Søren ejer virksomheden 1st Mile, der specialiserer sig i den første kommercielle distance for nye ideer og virksomheder. Søren har ekspertise inden for investorstrategi og kapitalfremskaffelse fra sin tid som direktør for ventureselskabet EGJ Udvikling A/S, der er ejet af DONG Energy. Sin erfaring med projektansøgninger har Søren som afdelingschef og funktionschef i virksomhederne FORCE Technology og dk-TEKNIK.



1st Mile

Diplomvej 38 I
DK-2800 Kgs. Lyngby

Telefon: +45 40 44 67 14
E-mail: soren@1stmile.dk
www.1stmile.dk

Forretningsplaner for Projektansøgere

*"Engagerer deltagerne både med gruppearbejde og letforståelige pointer",
Leif Kirk Thøgersen,
Direktør, Energi &
Industri, Teknologisk
Institut*

*"Inside-information i form af viden om, hvordan evalueringsprocessen i virkeligheden foregår",
Pia Rasmussen,
Teknologisk Institut*

*"Fokuseret og godt med en case, som gjorde det meget virkelighedsnært",
Peter Daugbjerg, Teknologisk Institut*

*"Godt foredrag, godt tempo i slides, gode opgaver",
Hans Andersen,
Teknologisk Institut*



Diplomvej 38 I
DK-2800 Kgs. Lyngby

Telefon: +45 40 44 67 14
E-mail: soren@Istmile.dk
www.Istmile.dk

Kursusindhold

Kursus - 1 dag

- ✓ Hvordan tænker en investor - og hvad er forskellen til en projektudbyder?
- ✓ Den gode forretningsplan - vejen fra idé til forretning
- ✓ Stenene i skoen - hvad får de røde lamper til at lyse hos den, der læser forretningsplanen?
- ✓ De vigtigste råd til forretningsplanen
- ✓ Kravene til forretningsplaner fra udvalgte udbydere (fx Energinet.dks PSO-projekter, EUDP-programmet eller Højteknologifonden)

Seminar - 2 dage

Samme indhold som kursus suppleret med:

- ✓ Investorstrategi: Optimér din ejerandel for nye spin-offs
- ✓ Hvordan tiltrækkes den rette investor?
- ✓ Værdiansættelse af nye teknologier og virksomheder: Snyd ikke dig selv
- ✓ Gruppearbejde om aftenen med såvel socialt som fagligt fokus
- ✓ Endnu større fokus på internalisering af den nye viden samt forankring i organisationen

Kursusform

Kurset lægger stor vægt på forankring af forretningsplaner i organisationen samt at internalisere den nye viden hos projektdeltagerne, så den aktivt kan bruges, når nye ansøgninger skal skrives. Dette sker gennem en kombination af gruppeøvelser med præsentationer i plenum, forelæsning ved kompetent oplægsholder og cases - gerne én af virksomhedens egne.

Priser

Kursets pris aftales afhængigt af deltagerantal og krav til forplejning og evt. overnatning.

For yderligere information og dialog kontaktes Ist Mile, Søren Houmøller på telefon +45 40 44 67 14 eller soren@Istmile.dk