

Innovation we need

Välkommen till Innovationsbrons första nyhetsbrev! Innovationsbrons uppdrag är att stödja kommersialiseringen av forskningsrelaterade utvecklingsprojekt med kommersiell potential. Med vårt nya nyhetsbrev vill vi hålla dig informerad om vår verksamhet och vad som händer och är på gång. Vi kommer också regelbundet att rapportera bilder av nuläget i det svenska innovationssystemet och framförallt hur Sverige presterar vad det gäller att göra affärer av forskning och innovation.

Hösten går i förnyelsens tecken. Världens största marknad, USA, står inför en ekonomisk utmaning men även en politisk. Den nya presidenten får en tuff uppgift att möta ett stort ekonomiskt problem som är viktigt att lösa även för resten av världen. Blir det den förändring som behövs ("Change we need")? Vi tror att en del av lösningen är att stödja utvecklingen av innovationer och växande företag. I nyhetsbrevet kan du läsa mer om innovationsfronten i USA.

Forskning och utveckling är en mycket viktig drivkraft för en positiv samhällsutveckling. Sveriges medborgare avser redan idag stora resurser i form av skattemedel som bl a går till finansiering av utbildning och forskning vid våra universitet och högskolor. Vi tror att skattebetalarna också förväntar sig att forskningsresultaten ska lösa problem och skapa jobb och tillväxt i nya och befintliga företag.

I Sverige har regeringen presenterat propositionen "Ett lyft för forskning och innovation". Vi är glada att regeringen pekar på den viktiga roll Innovationsbron spelar som nationell aktör för såddfinansiering och affärsutveckling och

att regeringen förstärker vår långsiktiga finansiering. Regeringen ger också finansiering till sju lärosäten för att bygga upp s.k. innovationskontor. Det är mycket bra att lärosätena ges ett tydligt ansvar för att främja nyttiggörande och kommersialisering och att de får resurser för att arbeta med uppgiften. Vi ser fram emot ett nära samarbete med dem!

Det här är det första av flera nyhetsbrev som vi med jämna mellanrum kommer att sända till våra kunder, affärspartners och intressenter. Vill du veta mer om vår verksamhet, har idéer eller frågor, tveka inte att ta kontakt med oss.

Peter Strömbäck

VD och koncernchef
Innovationsbron AB



Innehåll

Innovationsbrons såddfinansiering fyller ett viktigt behov	2
Innovationsbron gör en offensiv satsning på nytt inkubatorprogram	3
Inkubatorema har förbättrat Sveriges innovationssystem	3
Ett lyft för forskning och innovation	4
Innovationssystemen är annorlunda i USA	4
Region Norr: Såddkapital i Norrland	5
Region Mitt: BEACTICA – Med bibehållet fokus på forskning	7
Region Väst: Senior Innovation Advisor bidrar till ökad tillväxt	9
Region Syd: MISSION – Att accelerera hållbar tillväxt	11



Innovationsbrons såddfinansiering fyller ett viktigt behov

Med ett större risktagande och bidrag till att överbrygga från idé till investeringsattraktivt företag fyller Innovationsbrons såddfinansiering en viktig funktion på marknaden. Investeringar sker i forskningsrelaterade affärsidéer med stor tillväxtpotential och pengar kombineras med intensivt arbete för att bidra till företagens utveckling. Innovationsbron är marknadskompletterande och en viktig uppgift är att, tillsammans med marknadsaktörer, så snabbt det är möjligt säkerställa att företagen växer och utvecklas av egen kraft.

"Innovationsbron skall vara "kontracyklisk", dvs när marknaden investerar i högre risk ska vi dra oss tillbaka, när marknaden försvinner, som nu är fallet, ska vi gå in kraftfullt. I dagsläget är tillgången på riskvilligt kapital mycket begränsad och vi ser två stora risker i detta. Dels riskerar befintliga företag som utvecklats bra och kommit nära investeringar från kommersiella aktörer att skadas då investerare flyttar till säkrare placeringar, dels riskerar nya affärsidéer och företag sin existens då det marknadskompletterande kapitalbehov som idag behövs blir så stort, och tillgången är så liten, att företaget helt enkelt läggs ner", säger Jan Nylander, Produktdirektör och ansvarig för såddfinansieringen på Innovationsbron. "Dagens ekonomiska situation understryker sålunda kraven på ökad tillgång på marknadskompletterande kapital för att undvika avsevärda skador bland tillväxtföretag och entreprenörer", fortsätter Jan Nylander.

I tidiga skeden då såddfinansieringen sker är bolagen känsliga, tillgångarna är begränsade och företaget måste bevisa god affärsmässighet, hållbar teknik och marknadssattraktion. Då upplevs risken så stor att det är svårt att attrahera kommersiella investerare. I det läget går Innovationsbron in.

Kriterier för att erhålla såddfinansiering från Innovationsbron är att affärsidén ska vara forskningsrelaterad, den ska vara begriplig, skalbar och konkurrenskraftig på en global marknad. Vidare måste de immateriella rättigheterna vara under kontroll. Inte minst är det dessutom viktigt att entreprenören brinner för sin idé, men det ska samtidigt finnas vilja hos företagsledningen att ta till sig kompletterande kompetens och erfarenhet.

"Tillgången till riskvilligt kapital är avgörande för att affärsidéer med internationell potential ska få möjlighet att byggas upp till lönsamma företag. Vi ser idag ett stort flöde av mycket bra affärsidéer och arbetar intensivt med

att tillföra relevant kompetens och kapital till dessa", säger Jan Nylander

Inom ramen för Innovationsbrons såddfinansiering satsas mycket på att stärka bolagens ledarskap, styrning och positionering, detta för att bygga ett långsiktigt starkt företag med expansionsmöjligheter både på den nationella och internationella marknaden.

"Tidigt riskkapital är som jäst i degen. Det är fascinerande att se vilken kraft som finns bland entreprenörer i unga företag. Vi ser ofta att en positiv relation byggs upp och att företagen under sin utvecklingsperiod blir mer som en partner till oss än som en "bidragsmottagare", vilket bidrar till våra möjligheter att utveckla både entreprenören och företaget", avslutar Jan Nylander.

Under 2008 kommer Innovationsbron att investera drygt 100 miljoner kronor i olika sådd-, låne- och verifieringsprodukter. Dessutom erbjuds låne- och ägarkapitalprodukter upp till totalt 2,5 miljoner kronor per företag på regional basis och drygt 2,5 miljoner kronor nationellt. I dagsläget har Innovationsbron 120 företag i portföljen och med indirekta innehav fördubblas den siffran.

Innovationsbrons såddkapitalprodukter är FOKUS Verifiering (bidrag), FOKUS Paketering (villkorslån) och FOKUS Investering (ägarkapital). Såddkapital lämnas direkt till enskilda projekt eller företag, men också till inkubatorer.



Innovationsbron gör en offensiv satsning på att öka antalet växande företag i Sverige med nytt inkubatorprogram

Innovationsbron satsar på att öka antalet tillväxtfokuserade företag i Sverige. Satsningen sker genom Innovationsbrons Inkubatorprogram (IBIP) som omfattar driftsfinansiering av 19 inkubatorer under 3 år. Därtill kommer satsningar på regionala projekt och processer för att ytterligare stärka inkubatorerna.

Genom finansieringen gör Innovationsbron det möjligt för deltagande inkubatorer att stärka flödet av affärsidéer in till inkubatormiljöerna samt att skapa fler nya och innovativa företag som skapar tillväxt på regional och nationell nivå i Sverige. Programmet omfattar även utvecklingsprogram för företags- och affärsutveckling samt aktiviteter för erfarenhetsutbyte och benchmarking mellan inkubatorer på nationell och regional nivå. Dessa aktiviteter är öppna för alla inkubatorer i Sverige.

"I Sverige görs stora satsningar på forskning, men forskningsprojekt resulterar inte automatiskt i nya företag och tillväxt. Vi i Sverige måste bli bättre på att omvandla forskning och nya idéer till affärer. I inkubatorer arbetar innovatörer, entreprenörer och affärscoacher varje dag med just denna omvandling. Innovationsbron sätter stort värde på det arbetet och ser inkubatorerna som centrala aktörer för att kommersialisera forskningsrelaterade affärsidéer", säger Mikael Hult, nytillträdd nationellt inkubatoransvarig, Innovationsbron. Läs mer om Mikael Hult i nästa nyhetsbrev.

Visionen för satsningen är att Sveriges inkubatorer ska vara de mest effektiva aktörerna för att skapa nya affärer ur svensk FoU.

De inkubatorer som fått driftsfinansiering sökte till programmet i nationell konkurrens och valdes ut i en nog-

grann urvalsprocess. De utvalda inkubatorerna har ett väl fungerande samarbete med universitet, högskolor, befintliga företag och tidiga investerare. De har också stöttande verksamhet och kompetens kring sig och samverkar med andra aktörer i det regionala och nationella innovationssystemet.

"Avgörande för en framgångsrik inkubator är att ledningen såväl i regionen som i inkubatorn förmår utnyttja sina styrkor och kraftsamla kring att skapa goda förutsättningar för tillväxtföretag", säger Mikael Hult.

I programmet ingår också aktiviteter för erfarenhetsutbyte och benchmarking mellan inkubatorer. Erfarenhetsutbytesprogrammet är en arena för relationsbyggande och samarbete såväl nationellt som regionalt. Det syftar till att ge en ökad professionalisering av inkubatorerna, möjliggöra benchmarking och spridning av best-practice samt identifiera möjligheter och hinder för utveckling. Erfarenhetsutbytesprogrammet är öppet för alla Sveriges inkubatorer.

"Efter vårens urvalsprocess är vi nu igång med att etablera de processer som utvecklar och driver inkubatorprogrammet som helhet samt erfarenhetsutbytet", säger Mikael Hult. Viktigt nu är att vi fortsätter att utveckla samarbetet för att ytterligare fokusera inkubatorföretagen på att göra affärer, stärka sin kundfokusering och sin internationella etablering.

Inkubatorerna har förbättrat Sveriges innovationssystem

Innovationsbrons inkubatorprogram (IBIP) bygger vidare på erfarenheter från det tidigare Nationella Inkubatorprogrammet (NIP) som startade 2003 inom Vinnova. När Innovationsbron bildades överfördes programmet till den nya organisationen. Vinnova ansvarar för att följa upp satsningen och har genomfört en internationell utvärdering med experter från Israel, Storbritannien, Frankrike, Italien och Tyskland. Deras rapport visar på mycket positiva resultat.

De internationella utvärderarna anser att inkubatorprogrammet bidragit till en professionalisering av inkubatorerna och deras medarbetare, att arbetet med de interna processerna och urvalskriterierna har utvecklats och öppenheten och samarbetet med omgivande miljöer har ökat. En starkt bidragande orsak är det arbete med erfarenhetsutbyte och lärande som varit en grundbult i inkubatorprogrammet och som är unikt i internationell jämförelse.

Programmet har ökat inkubatorernas synlighet och bidragit till att stärka upp de regionala innovationssystemen. Inkubatorledningarna har starkt uppskattat att Innovationsbron har stöttat utvecklingen av inkubatorerna mycket aktivt, både på nationell och på regional nivå. Panelen skriver att inkubatorerna i programmet har bidragit till att antalet nya teknikbaserade företag som baseras på idéer från

universitet och högskolor har ökat markant. Inkubatorerna har därmed väsentligt förbättrat det svenska innovationssystemets prestanda. Rapportens statistik visar att företagen i dessa inkubatorer under 2005-2006 attraherade cirka 3,5 gånger så mycket privat som offentligt riskkapital. Siffrorna visar också att inkubatorssystemet ger 3 till 4 gånger tillbaka på satsade pengar, om man ställer den offentliga investeringen i relation till de skatter som inkubatorföretagen betalar. Panelen drar slutsatsen att investeringar i inkubatorer är en god användning av offentliga medel.

Enligt utvärderingen består inkubatorprogrammets utvecklingspotential i att vidareutveckla de bästa inkubatorerna och samtidigt bredda programmet så att fler inkubatorer kan ta del av erfarenheterna och stärka sin finansiering.

Ett lyft för forskning och innovation

"Ett lyft för forskning och innovation". Så heter regeringens forsknings- och innovationsproposition som presenterades den 23 oktober. Regeringen säger bl a att de statliga satsningarna på forskning i ökad utsträckning behöver nyttiggöras i samhället och näringslivet, och lyfter fram att Innovationsbron AB har en viktig roll inom affärsutveckling och som finansär i tidiga skeden.

I propositionen sätter regeringen upp målet att stärka Sveriges ställning som forskningsnation och därmed stärka konkurrenskraften i en globaliserad värld för att bidra till ökad hållbar ekonomisk tillväxt och välfärd i Sverige. Regeringen föreslår en successiv höjning av anslagen till forskning och innovation under 2009-2012. I slutet av perioden ska anslagen vara 5 miljarder kronor högre än idag.

För Innovationsbrons del är det glädjande att regeringen trycker på att statens forskningsansattningar ska leda både till ny kunskap och nya affärer. Ett antal åtgärder för att främja nyttiggörande och kommersialisering av forskningsresultat presenteras. Sju universitet och högskolor får finansiering för att bygga upp s.k innovationskontor (Uppsala universitet, Lunds universitet, Umeå universitet, Linköpings universitet, KI, KTH samt Chalmers). Innovationskontoren ska stödja nyttiggörandet av forskningsresultat genom kvalificerad rådgivning inom bland annat patentering, licensiering och kontraktsforskning. De ska inte bara hjälpa forskare vid det egna lärosätet utan också forskare vid andra universitet och högskolor. Alla lärosäten bör ha tillgång till viss kompetens med uppgift att arbeta med innovation, dvs. söka potentiella affärsidéer och lotsa forskarna rätt i innovationssystemet. De sju kontoren får dela på 50 miljoner kronor årligen under perioden 2009-2011 och ytterligare 25 miljoner kronor 2012. En del av dessa

pengar kan användas för att förstärka holdingbolagen vid sex lärosäten (Uppsala universitet, Lunds universitet, Umeå universitet, Linköpings universitet, KI och KTH), dock först efter att lärosätena genomfört analyser av holdingbolagen. Även holdingbolagen ska vid behov kunna samarbeta med andra lärosäten än det egna. Sammantaget får alltså lärosätena nu en tydlig uppgift och resurser för att främja innovation.

Regeringen förstärker också Innovationsbrons roll som nationell aktör för såddfinansiering och affärsutveckling utifrån forsknings- och kunskapsrelaterade idéer med stor marknadspotential. Innovationsbron får 50 miljoner kronor årligen under perioden 2009-2011 och ytterligare 25 miljoner kronor 2012. Innovationsbrons regionala struktur framhålls som en framgångsfaktor, liksom att det är viktigt att kopplingen till regionen och det lokala näringslivet behålls.

För en positiv framtida utveckling av innovationsverksamhet vid universitet och högskolor vill regeringen att lärosäten, holdingbolag, Innovationsbron och andra aktörer samverkar och fördelar arbetsuppgifterna så att de offentliga medlen används effektivt. Regeringen uppmärksammar att Innovationsbron bidrar genom att tillföra affärskompetens, marknadskompletterande såddfinansiering och ett nationellt perspektiv samt underlättar tillgången till olika inkubatormiljöer.

Innovationssystemen är annorlunda i USA

Intervju med Jonas Gallon, regiondirektör i region Syd och f d VD för Teknopol i Lund



Jonas Gallon gjorde tillsammans med sina kollegor i Teknopol, ett av Innovationsbrons dotterbolag, under hösten en inspirationsresa till Kalifornien, där han bland annat besökte San Fran-

cisco. Under sin resa kunde Jonas konstatera att innovationssystemen fungerar mycket olika i USA jämfört med Sverige.

En stor skillnad är att i USA är innovationerna oerhört marknads- och affärsdrivna, det är marknadskrafterna som styr. Här hemma är vi teknikdrivna; med hjälp av idésökning fångar vi upp och drar ut potentiellt gångbara affärsidéer.

Jonas noterade också att det i USA med dess annorlunda marknad finns olika förutsättningar; att universitet respektive kapitalmarknad har hittat sina roller och att det är bättre samordning. På hemmamarknaden bevakar vi våra rättigheter genom licensavtal, riskkapitalmarknaden är mindre, det finns färre affärsänglar; färre antal människor som blivit förmögna och slutligen har självklart det befintliga skattesystemet en viss betydelse.

"Vi arbetar med inkubatorer som hjälper till att starta företag. I USA finns det professionella industriparkeer

Här väljer vi att arbeta med licensavtal och låter någon annan starta och driva företaget. Det finns en vägg mellan att "starta företag" och "licensiera" – det gäller att kunna hantera båda. Vi behöver utveckla bättre verktyg för detta i Sverige", säger Jonas.

Innovationssystemet gynnas i Sverige av att universiteten med befintliga uppfinnare är mer riskbenägna, detta eftersom den sociala situationen skapar en trygg arbetsmiljö där det är fördelaktigt att förkovra sig. I USA är kopplingen till näringslivet mycket fastare, där är doktorander som ännu inte gjort sitt slutliga yrkesval en attraktiv målgrupp.

"Här hemma har vi gått igenom en mognadsprocess och intagit olika roller. Det är bra att vi har insett att man inte behöver göra allt, inte själv prestera allt från ax till limpa. Att "hitta" respektive "driva" är olika faser; som krävs i ett öppet innovationssystem", menar Jonas.

Innovationssystemen har sålunda både sina för- och nackdelar om man jämför USA med Sverige, men även om förutsättningarna i mångt och mycket är olika kan man ändå definitivt dra lärdom av varandra för att förbättra och utveckla respektive system.

Såddkapital i Norrland

Med såddkapital kan innovatörer få hjälp och stöd i början av utvecklingsarbetet – innan marknaden är villig att gå in med riskkapital. Som delägare i riskkapitalbolagen Lunova och Uminova Invest investerar Innovationsbron såddkapital i projekt knutna till universiteten i Luleå och Umeå med omnejd.

Såddkapitalet är viktigt när en innovation ska föras vidare mot kommersialisering. Med såddkapital genereras överlevnad, omsättning och sysselsättning vilket för Innovationsbron närmare målet – att stärka det svenska näringslivets förnyelse.



Jan Olsson och Lena Lundberg Hansson från Uminova Invest studerar det första spelet för iPhone tillsammans med Resolution Interactives VD Patric Carlsson

UPPKAPITALISERING AV UMINOVA INVEST

Uminova Invest investerar ägarkapital och affärsmässig kompetens i bolag som befinner sig i såddstadiet. Företagets idé, produkt eller tjänst ska vara unik med hög marknadspotential, och måste ha anknytning till Umeå universitet eller andra utbildnings- och forskningsverksamheter i Västerbottens län. För Uminova Invest har de tre senaste åren varit väldigt intensiva. "Vi har haft en investeringsnivå på i storleksordning fem bolag per år", berättar Jan Olsson, vd på Uminova Invest. "Vi går in som aktiv ägare och har under 2007-2008 även lyckats få tid till ett antal lyckade exits. Vi upplever oss framgångsrika då vi även lyckats göra dessa exits med vinst vilket inte är lätt i det här tidiga skedet av en verksamhet".

Det aktiva arbetet har resulterat i att Uminova Invests ägare sett det goda resultatet och därför varit beredda att satsa ytterligare 20 miljoner kronor i verksamheten, varav Innovationsbron region Norr stått för 5 miljoner. Syftet med kapitaltillskottet är att tillse att Uminova Invest är en långsiktigt stabil partner för bolag som behöver mycket re-

surser under lång tid. "Vi är mycket nöjda med våra ägare som ser till att vi kan jobba långsiktigt", säger Jan Olsson. Uminova Invest har 60 procent life science bolag i sin portfölj. "Biotech har långa utvecklingscykler och det tar tid innan dessa projekt skapar ett positivt kassaflöde och Uminova Invest kan avyttra sitt ägande", berättar Jan Olsson. "Under 2008 har vi glädjande nog sett en tydlig tendens till en bättre branschmix i vår portfölj genom att antalet it-bolag som söker sig till Uminova Invest ökar". Ett exempel på nya branscher där Uminova Invest tillsammans med Innovationsbron region Norr gjort satsningar är spelbranschen. Resolution Interactive lanserar i dagarna sitt första spel för iPhone via Apple Store på nätet.

www.uminovainvest.se

FÖRSTA INVESTERARE – LUNOVA

Vid seklets början identifierades ett behov av riskkapital till de många goda idéer som genereras i anknytning till Luleå tekniska universitet. Behovet av riskkapital bedömdes vara störst för investeringar i tidiga faser, så kallad såddfinansiering. Därför bildades Lunova, med tydligt fokus att på kommersiella villkor investera ägarkapital i affärsidéer med potentiella tillväxtmöjligheter.

"Vi går oftast in som första investerare. Ibland tillsammans med andra investerare eller affärsänglar, berättar Stefan Lundblom, vd Lunova AB. "De flesta portföljbolag har vi bara varit delägare i ett par år, så de är fortfarande i tidig fas men vi räknar med att flera ska uppnå positivt kassaflöde under 2009 då vi också räknar med att göra våra första avyttringar".

Lunova har formellt ingen geografisk begränsning men eftersom investeringar görs i företag med anknytning till LTU så är de flesta företagen belägna där LTU har verksamhet dvs, i Luleå, Kiruna, Skellefteå och Piteå. "Bolagen vi investerar i behöver inte komma direkt från universitetet utan kan exempelvis vara en avknoppning från ett annat bolag eller en entreprenör. Kriteriet är att de på något vis har koppling till Luleå tekniska universitet, exempelvis via produktutvecklingen", berättar Stefan Lundblom.

www.lunova.se

140 miljoner till gröna företag i Norrland

Ekonord Invest heter ett nystartat riskkapitalbolag som ska investera 140 miljoner kronor under tio år i företag från Norrbotten, Västerbotten, Jämtland och Västernorrland. Företag med såväl några anställda som upp till 200 medarbetare kommer ifråga. Däremot ska Ekonord inte vara majoritetsägare.

Ekonord ska inte bara tillföra ägande och kapital utan också kompetens i företagets styrelser. De gröna näringar som företagen förväntas verka inom kan gälla allt från livsmedel till turism. Bakom Ekonord står LRF, Länsförsäkringar, Eon, Svea Skog, Milko, Sjätte AP-fonden och Ica.

CASE – FRIGEO AB (Lunova)

FriGeo AB erbjuder en innovativ metod för sanering med frysteknik. Företaget startade 2003 och 2004 fick man sitt första större uppdrag. Detta bestod i att, genom så kallad frysmuddring, bärga vrakplats och kvarlevor från den svenska DC-3 som sköts ner utanför Gotska Sandön av Sovjetisk militär 1952.

"I och med Lunovas delägarskap från slutet av 2007 har FriGeo fått möjlighet att utöka satsningen på såväl marknadsföring som produktutveckling vilket bygger upp förtroendet mot en bredare marknad", säger FriGeos vd Mats Johan Rostmark. Förutom ägarkapital har Lunova bidragit till FriGeos affärsutvecklingsprocess gällande organisation och marknadsföring.

"Just nu är vi inne i det sista steget i vår produktutvecklingsprocess vad gäller frysmuddring. Kan vi fortsätta bygga som vi gör just nu kommer vi att ha ett positivt kassaflöde under 2009", summerar Mats Johan Rostmark.

www.frigeo.se

CASE – PROGIRA (Lunova)

Med sin egenutvecklade programvara hjälper Progira kunderna att bygga optimala nät för digital-TV och -radio. "Vi är i fasen där vi lämnar produktutvecklingen och har just börjat ta steget fullt ut på marknaden", berättar vd Per Mellberg.

De senaste tre åren har Progira vidareutvecklat sin ursprungliga produkt. Under denna tid har Lunova i första hand bistått med ägarkapital men även stöttat kring produktifiering och marknadsföring.

Sin nya produkt har Progira bland annat sålt till Kinas näst största tv-bolag, TVB (HongKong). Marknaden är global och Progira har kunder i Brasilien, Asien och Afrika. Huvudmarknaden är dock Europa och under 2008 har de breddat sitt marknadsfokus till att även inkludera Ryssland – en växande marknad med enorm potential.

"Utan Lunova hade det varit svårt att slutföra produktutvecklingen och komma ut på marknaden inom tidsfönstret för vår produkt", avslutar Per Mellberg.

www.progira.com

CASE – MOBIZOFT (Lunova)

Mobizoft bygger en industriell standard för hur man deklarerar vad det är för mobiltelefon som används när man surfar. "Att utveckla mobiltjänster är dyrt. Det finns runt

10 000 olika varianter av telefoner och det tar så lång tid att det blir ett hinder för den som vill ut i alla mobiler", berättar Maria Christensen, vd Mobizoft.

I den här branschen är det viktigt att vara världsledande för att uppnå skalbarhet. "Vi är idag ledande i Skandinavien och växer mot norra Europa. Nästa år förväntar vi oss att växa i övriga Europa, USA och Asien", berättar Maria Christensen.

Mobizoft har sökt regionalt kapital och stöttning och där har Lunova varit en viktig pusselbit. "Vi har valt att inte söka globala riskkapitalister – vi bygger ett långsiktigt lönsamt företag", säger Maria Christensen. "Riskkapital är ofta synonymt med för höga förväntningar på kort tid – det går inte att bygga så fort".

I höstas avslutades tre år vid företagsinkubatorn Aurorum Business Incubator i Luleå och under våren 2009 förväntar Maria Christensen att företaget ska ha ett positivt kassaflöde och stå på egna ben.

www.mobizoft.com

CASE – CMTF AFFÄRSUTVECKLING AB (Uminova)

2001 bildades Centrum för medicinsk teknik och fysik (CMTF) med syfte att bygga forskningsnätverk över gränserna mellan de olika universiteten i Norrland. Under 2008 har forskarna gått samman och bildat ett forskarägt bolag för kommersialisering av sina och andras forskningsresultat.

"De här forskarna vill inte själva arbeta med att kommersialisera sina forskningsresultat", berättar Per Gunnar Bengtsson, vd CMTF Affärsutveckling. "Istället har de bildat bolag och anställt mig att göra det åt dem".

Verifieringen av att det finns affärsmässig potential i forskningen sker i nära samarbete med Uminova Invest, före det att kommersialiseringsrätten överläts till CMTF Affärsutveckling. Den finansieras ofta via Innovationsbrons utvecklingsbidrag Fokus Verifiering. "Vi skapar bolagsinnehåll och marknadsstrategier av de forskningsresultat som verifierats som affärsmässigt hållbara", berättar Per Gunnar Bengtsson.

Från början var Uminova Invest drivande i CMTF Affärsutveckling AB:s bildande men har sedan en månad tillbaka sålt sina andelar i bolaget till forskarna och arbetar istället aktivt i bolagets styrelse. Investeringen gjordes med syftet att långsiktigt kunna ta del av framtida avknoppningar som kan komma att generera förtjänst. Redan i dagsläget tittar man på en första intressant avknoppning.



BEACTICA – Med bibehållet fokus på forskning

Med stöd från Innovationsbron på flera nivåer har det lilla läkemedelsbolaget Beactica i Uppsala sedan starten 2006 verifierat sin affärsidé, stakat ut sin väg och sina mål samt genererat sina första intäkter. Deras val av affärsmodell har möjliggjort fortsatt eget ägande och fokus på forskning istället för return-on-investment.

Beacticas ägare vände sig till Innovationsbron redan i ett tidigt skede. "Att utveckla nya läkemedel är en komplicerad och mycket kostsam process som tar lång tid, 12-15 år från projektstart är inte ovanligt", berättar Per Källblad vd och delägare i Beactica AB. "Affärsmodellen vi valt är att börja resan för egen maskin och dra in mjukt kapital i ett så tidigt skede som möjligt. Via den finansiering vi har mottagit har vi lyckats behålla ett 100%-igt ägande i bolaget, vilket i sin tur gör att vi kan fatta beslut med fokus på forskningen istället för fokus på return-on-investment".

"Beactica är ett av de bra exemplen där Innovationsbron har varit framgångsrik i sin stöttning", berättar Gisela Sitbon, vice regiondirektör Innovationsbron region Mitt. Beactica har fått stöd från Innovationsbron i flera skeden i sin utveckling. De fick ett tidigt stöd i sin patenteringsprocess och under året som gått har Beactica genomfört en så kallad Fokus Verifiering II. Syftet med denna har varit att få affärsmässig verifiering. Finansieringen från Innovationsbron användes bland annat till att träffa representanter för de stora läkemedelsbolagen och lade grunden till ett värdefullt kontaktnät. Flera av dessa kontakter har idag omvandlats till kunduppdrag. "Precis så som vi vill att våra medel ska fungera!" säger Gisela Sitbon.

Beacticas mål är att utveckla egna läkemedel – en tidskrävande process som kräver kapital. För att möjliggöra detta har de målmedvetna ägarna valt att arbeta i två steg. I syfte att generera positivt kassaflöde under åren det tar

att utveckla egna läkemedel låter de andra läkemedelsbolag få tillgång till deras plattform. För att uppnå konkurrenskraft är ett väl designat substansbibliotek en viktig del av infrastrukturen i deras erbjudande. Denna investering har möjliggjorts av ett lån från Innovationsbron och Almi Företagspartner. "Beacticas plattform är unik i världen – konkurrensen är tuff och att de stora läkemedelsbolagen använder vår plattform är bevis på att vi har ett starkt erbjudande", säger Per Källblad.

Just nu arbetar Beactica intensivt med resultaten av Fokus Verifiering II, men längre fram kommer man att fundera över nästa finansieringssteg vilket exempelvis kan vara såddkapital från Innovationsbron. "Innovationsbron är en väldigt bra partner. Förståelsen för vår typ av verksamhet och den höga kompetensnivån hos Innovationsbron och deras medarbetare har varit av mycket stort värde när vi har prövat vår affärsmodell", avrundar Per Källblad.

www.beactica.com



Beacticas VD Per Källblad och CSO Helena Danielson

FOKUS Verifiering är ett utvecklingsbidrag för kommersiell och teknisk verifiering samt för immaterialrättsskydd av forskningsresultat med kommersiell potential. Forskningsresultaten ska komma från, eller ha en tydlig koppling till universitet, högskolor eller industriforskningsinstitut i Sverige.

Utvecklingsbidrag kan sökas i två steg:
 FOKUS Verifiering I - upp till 100 000 kronor
 FOKUS Verifiering II - upp till 200 000 kronor
 Max 200 000 kronor kan beviljas sammanlagt för FOKUS Verifiering I och FOKUS Verifiering II.

FOKUS Verifiering I kan användas för:

- Initial kommersiell bedömning
- Teknisk verifiering
- Immaterialrättslig bedömning och skydd
- Kontakter med kravställande potentiella kunder, industriell och/eller kommersiell partner

FOKUS Verifiering II kan användas för:

- Projektledning
- Marknadsplan
- Immaterialrättslig analys/strategi
- Strategi för kommersialisering
- Teknisk verifiering
- Utvecklingsplan
- Immaterialrättsligt skydd
- Identifiering av finansiering för nästa steg

ChromoGenics med på Cleantech 100-listan

ChromoGenics Sweden AB, som bedriver utveckling och tillverkning av produkter baserade på elektrokromism, har av den engelska tidningen The Guardians expertpanel blivit utvalt till ett av Europas mest lovande cleantechföretag. Cleantech 100-listan presenterar de mest lovande privata cleantechföretagen i Europa. De är utvalda av en expertpanel där några av de mest framstående investerarna och experterna inom området i Europa finns representerade.

ChromoGenics grundades 2003 som en avknoppning från Ångströmlaboratoriet vid Uppsala Universitet. Innovationsbron är sedan ett antal år delägare i bolaget. DuPont Ventures, Volvo Technology Transfer, Industrifonden och BankInvest har följdinvesterat i verksamheten. ChromoGenics bygger nu en egen produktionsverksamhet i Uppsala. För ChromoGenics medför utmärkelsen ytterligare möjligheter att attrahera nya investerare och affärspartners.

Mentor4Research kopplar forskare till näringslivet

Mentor4Research är ett partnerskap mellan Innovationsbron och Ingenjörsvetenskapliga akademien (IVA) där välmeriterade forskare erbjuds möjligheten att öka förståelsen för möjligheterna att kommersialisera sin forskning.

Forskare, som inte har någon mer omfattande erfarenhet av kommersialisering, får möjlighet att tillsammans med en affärsinriktad mentor få en djupare inblick i näringslivets logik och kommersialiseringsprocessen. Forskaren ges även möjlighet att öka sina kontaktytor mot näringslivet och göra en första utvärdering av den kommersiella potentialen i sin forskning.

En utvald grupp av kvalificerade forskare vid universitet, högskolor och forskningsinstitut antas till detta exklusiva mentorprogram. De affärsinriktade mentorerna har en lång erfarenhet av näringslivet och handplockas utifrån

varje forskares individuella situation och behov.

"Det handlar inte om att göra entreprenörer av forskarna utan om att bygga samman forskningen med industriella nätverk", säger Tomas Nygren, regiondirektör Innovationsbron Mitt.

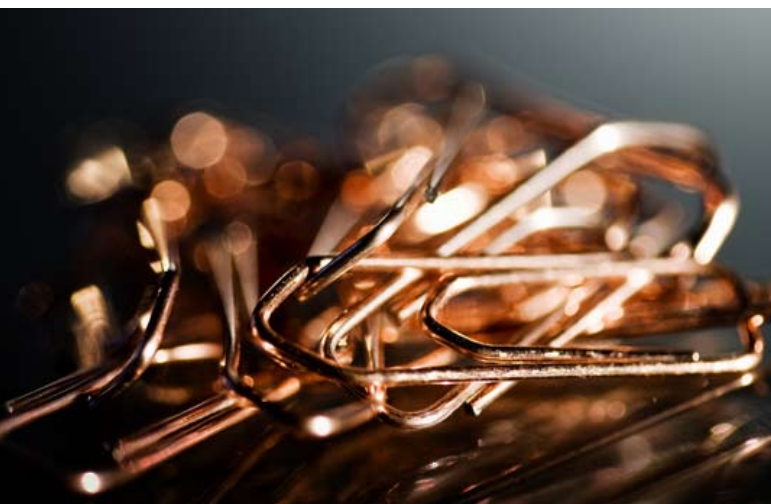
Över 20 forskare startade och samtliga fullföljde den tredje omgången 2007/08 av Mentor4Research. Vid avslutningskonferensen den 20 maj korades Åsa Wheelock, KI till vinnare av forskarstipendiet på 100 000 kronor. Åsas mentor har varit Bo Möllstam, konsult Innovationsbron, Region Väst.

I den fjärde omgången 2008/09 av Mentor4Research har programmet utökats geografiskt till Göteborg utöver de tidigare orterna Stockholm, Uppsala samt Linköping/Norrköping. Slutligt urval av forskare som kommer att delta sker under tredje kvartalet.

22 miljoner till myFC

Sjätte AP-fonden, KTH Chalmers Capital, STING Capital och selekterade affärsänglar investerar 22 miljoner kronor i det svenska bränslecells företaget myFC AB. myFCs bränsleceller kan ersätta traditionella batterier i mobiltele-

foner och laptops och drifttiden på en mobil kan förlängas med upp till sex gånger. myFC har tidigare erhållit villkorslån från Innovationsbron, samt deltagit i STINGs inkubatorprogram.



Senior Innovation Advisors bidrar till ökad tillväxt

Innovationsbron Region Väst beviljades i juni i år 9,8 miljoner kronor i finansiering från EU:s regionala strukturfonder, vilket utgör en del av finansieringen för projektet "Regional plattform för hållbar affärsutveckling i innovationssystemet i Västsverige". Totalt är 24,8 miljoner kronor avsatta för projektet, som löper under tre år till och med den 31 december 2010. Finansär är Innovationsbron, medan Västra Götalandsregionen är medfinansier och strategisk partner. Projektet syftar till att bygga nätverk för inkubatorer och knyta spetskompetens för att därmed förstärka kvaliteten i innovationssystemet.

Senior Innovation Advisors (SIA) är ett av de delprojekt som finansieras av EU. Projektet syftar till att förstärka innovationsförmågan i några starka akademiska forskningsmiljöer i Västsverige. Innovationsbron är finansier och arbetsgivare för SIA, medan högskolan är uppdragsgivare. 80 procent av tiden ska ägnas åt Göteborgs Universitet/Chalmers och resten av tiden åt projekt relaterade till andra högskolor i Västsverige.

"Det långsiktiga målet med SIA:s arbete är att bidra till ökad tillväxt i både nya och befintliga företag, genom att få ut mera innovationer från akademien. Det ska vara roligt att nyttiggöra forskning", säger Dick Eriksson, projektledare för EU-projektet.

SIA ska i samarbete med ledningen för utvalda forskningsmiljöer samt innovationssystemets aktörer arbeta med att i mycket tidig fas identifiera och utveckla forskningsresultat med kommersiell potential. Dessutom ska SIA medverka till att professionella strategier för kommersialisering/nyttiggörande av forskning blir en del i ansökningar till större nationella samt europeiska forskningsprogram.

"Syftet är att öka flödet och höja kvaliteten på de affärsidéer som kommer från högskolorna", säger Lena Blomberg, regiondirektör Innovationsbron Region Väst.

Två SIA har hittills anställts hos Region Väst, nämligen Bo Norrman (Bioteknik/Life Science) och Jesper Vasell (IT/ICT). Båda har stark akademisk bakgrund med erfarenhet av forskning, samt gedigen industriell/kommersiell erfarenhet, det vill säga egen erfarenhet från att kommersialisera forskningsresultat inom efterfrågade sektorer. Viktigt vid rekryteringen var också att de kunde visa på egna nationella och internationella branschnätverk.



Nyanställda Jenny Olsson, Bo Norrman och Jesper Vasell tillsammans med regiondirektör Lena Blomberg. Projektledare Dick Eriksson fattas på bild

Chalmers Innovation Capital – ny fond med 110 miljoner kronor

Den nyinrättade fonden Chalmers Innovation Capital är inriktad enbart på investeringar i nya tillväxtföretag och ökar väsentligt möjligheterna för innovatörer och entreprenörer med teknikbaserade affärsidéer att få finansiering för start och utveckling av nya företag.

"Vi ser många bolag som är underfinansierade idag. Därför känns det extra roligt att kunna erbjuda mer pengar. Det kommer dramatiskt att förbättra företagets chans till

tidigare marknadsgenombrott," säger Olle Stenberg, VD på Chalmers Innovation.

Kapitalet kommer bl a från European Investment Fund och Sjätte AP-fonden. Ytterligare investorer kommer att bjudas in för att investera i Chalmers Innovation Capital upp till ett belopp om 250 miljoner kronor.

Investeringar påbörjas under oktober månad.

För mer information, se www.chalmersinnovation.com



Jenny Olsson

Jesper Vasell

Bo Norrman

Personporträtt av Senior Innovation Advisors

Jenny Olsson

Jenny är samhällsvetare i botten och bor tillsammans med man och två döttrar, Elin och Agnes, i Billdal strax utanför Göteborg. Hon har gedigen erfarenhet av HR-relaterade uppgifter inom flera olika företag och branscher, bland annat hos AstraZeneca, Skatteverket och Korn/Ferry.

I augusti anställdes Jenny som projektledare med fokus på HR-frågor inom ramen för det nystartade EU-projektet. Uppgiften är att generellt lyfta HR-relaterade frågeställningar och att stötta och utveckla inkubatorerna i rekryteringsprocesserna, samt tillföra allmän kunskap om rekrytering och kompetensförsörjning. Målet är att stärka inkubatorföretagens tillväxt genom att öka mångfalden i både personal och styrelse.

"Vi har redan noterat att det finns ett stort intresse

och jag ser fram emot att få dela med mig av min breda kunskap inom området," säger Jenny entusiastiskt.

Jesper Vasell

Jesper är Göteborgare, bor närmare bestämt i Partille tillsammans med fru och tvillingarna Samuel och Henrik. Jesper har doktorerat i dator teknik på Chalmers och har en blandad bakgrund inom forskning och entreprenörskap, sedermera även sysselsatt med innovationsfrågor.

"Som Senior Innovation Advisor vill vi verka inne i forskningsmiljöerna och uppfattas som del av dessa, ja vi vill flytta innovationsverksamheten in i forskningsmiljön", säger Jesper Vasell om målsättningen med den nya befattningen.

Bo Norrman

Bo är på väg tillbaka till Göteborg efter 28 år på annan ort. Han har en son Jonatan, som är kappseglare och en dotter Maja, som går på gymnasiet. Bo har disputerat i medicinsk kemi och har en blandad industriell och akademisk bakgrund. De senaste åtta åren har han varit sysselsatt i Mälardalens innovationssystem och kommer närmast från Karolinska Institutet.

"Många i forskningsvärlden skräms av ordet kommersialisering. Det krävs en förändring här och att pedagogiken ändras. Det ser vi som en viktig uppgift", säger Bo Norrman, även han nyutträd Senior Innovation Advisor. "Vi vill också bli ett stöd för forskarna och bygga upp en gemensam plattform för innovation och forskning", tillägger Bo.

Hur ser då en typisk arbetsvecka ut för en SIA? "Ja, inte är det att sitta på kontoret. Det gäller att vara ute så mycket som möjligt. Målet är att vara närvarande i systemet", avslutar Jesper Vasell och Bo Norrman.

Innovationslunch i region Väst

Den 17 oktober samlades ett fyrtiotal inbjudna innovationsaktörer på Världskulturmuseet i Göteborg. Vid dagens lunch berättade Jonas Berggren, VD för förinkubatorn vid CSE* och GIBBS** utifrån egna iakttagelser om vad vi kan lära från Silicon Valley. Under en andra punkt redogjorde Innovationsbrons nyutträd Senior Innovation Advisors (SIA) för sin syn på forskning och innovation i samspel.

Jonas Berggren hade tillbringat några månader "over there" och tyckte det fanns flera konkreta lärdomar att anamma för Sveriges del. De tre viktigaste var förmågan till snabb resursallokering, attraktionskraften för akademisk spetskompetens och attityden till entreprenörskap, till exempel lär 70% av alla collegelever vilja bli entreprenörer. "Å andra sidan kan vi i Sverige vara nöjda med våra entreprenörskolor, universitetsinkubatorer och tävlingar för affärsplaner på nationell basis. Här ligger vi verkligen på framkant," konstaterade Jonas.

Jesper Vasell och Bo Norrman, nyutträd Senior Innovation Advisors hos region Väst presenterade sina roller och ambitioner i SIA-projektet. En beskrivning av SIA-projektet och SIAs arbetsuppgifter återfinns under separat artikel. Lunchmöten med inslag av inspiration och information är

en uppskattad del av region Västs verksamhet och brukar arrangeras två gånger per termin. Under hösten kommer aktiviteten även att genomföras ute i regionen, närmare bestämt i Halmstad och Jönköping.

Nästa Innovationslunch äger rum den 17 december i Göteborg.

* *Chalmers School of Entrepreneurship*

** *Gothenburg International Bioscience Business School*



MISSION – Att accelerera hållbar tillväxt

Med uppgift att påskynda vägen till framgång för nya miljöteknikföretag grundades för drygt ett år sedan Sveriges första branschspecifika inkubator, Sweden Cleantech Incubators. Med företagsnära affärsutveckling och fokus på hållbarhet hjälper de nystartade entreprenörer att snabbare nå framgång. Efter ett drygt års verksamhet vet man att epitetet virtuell inkubator varit en viktig framgångsfaktor. Detta utesluter flera begränsande faktorer och möjliggör gränsöverskridande samarbeten.



Med uppgift att påskynda vägen till framgång för nya miljöteknikföretag grundades för drygt ett år sedan Sveriges första branschspecifika inkubator, Sweden Cleantech Incubators. Med företagsnära affärsutveckling och fokus på hållbarhet hjälper de nystartade entreprenörer att snabbare nå framgång. Efter ett drygt års verksamhet vet man att epitetet virtuell inkubator varit en viktig framgångsfaktor. Detta utesluter flera begränsande faktorer och möjliggör gränsöverskridande samarbeten.

SCTI bygger nätverk över gränserna mellan sina medlemmar, näringsliv, universitet, och intresseorganisationer. Att verka virtuellt är en stor fördel: "Vi kan välja ut företag och idéer som är branschspecifika och passar eftersökt kravspecifikation", säger Petronella Warg, kommunikationsansvarig på SCTI. "Vi behöver inte erbjuda stora lokaler och annan logistik utan kan fokusera på att utveckla idéer och söka partners för att synliggöra våra medlemmar". Flexibiliteten möjliggör medlemskap som går utanför den traditionella inkubatormiljön. Medlemmarna kan finnas i en annan inkubator, ha valt att sitta utanför inkubatormiljön, redan ha passerat inkubatorstiden eller vara idéer som går utanför större företags kärnverksamhet.

Även i urvalsprocessen skiljer sig SCTI från en traditionell inkubator: "Vårt uppdrag är att koppla ihop lönsamhet med hållbarhet. Medlemskap hos oss är gratis och därför förbehåller vi oss rätten att ha en dubbel kravställning", berättar Petronella Warg. "Dels görs en affärsmässig screening av

idén, dvs att den har en global affärspotential, dels att den följer de vetenskapliga hållbarhetsprinciperna. Vår medlem Zemission är ett sådant exempel, de har en lösning som fungerar på alla flytande bränslen och är hållbar hela vägen. Produkten är kommersialiserad och finns redan idag på marknaden för mobila applikationer".

Earthwise – en väckarklocka för potentiella investerare SCTI's kanske viktigaste uppgift är att synliggöra sina medlemmar – att informera om möjligheterna, identifiera behov och sammanföra resurser. På Miljöteknikmässan i Göteborg i oktober var det premiärvisning för filmen Earthwise. Filmen är framtagen i syfte att visa hållbarhetsprinciperna och beskriva vilka marknader och behov SCTI ser som framtida, hållbara affärsmöjligheter. Grunderna för arbetet med hållbar tillväxt må vara enkla när man kan dem, men filmen är för många en aha-upplevelse och ger en bra utgångspunkt för att diskutera miljöarbete, både på strategisk och operativ nivå.

"När vi träffar näringslivet är vårt fokus dubbelriktat, vi scannar vilken efterfrågan är och vi presenterar de möjligheter vi kan erbjuda", säger Petronella Warg. "Möjligheterna är många, kanske kommer vi gemensamt fram till att söka efter innovatörer med en specifik produkt, kanske landar det i att en produkt anpassas till just det företags behov."

"Vår ambition är att projektet framöver ska bli nationellt, vi får hela tiden förfrågningar från andra delar av landet, säger Petronella Warg. "Vägarna för att iscensätta detta är många. Vi hoppas att Innovationsbron och andra partners ska ta beslut att göra en nationell satsning på just miljöteknik!"



Petronella Warg

SCTI – SWEDEN CLEANTECH INCUBATORS SCTI, Sweden Cleantech Incubators, är en satsning av Region Skåne i samarbete med EU:s strukturfonder och Innovationsbron. SCTI drivs operativt av Teknopol AB och har till uppdrag att "Accelerera Hållbar Tillväxt", att påskynda framgång för nya miljöteknikföretag i södra Sverige. Startår: 2007. Antal medlemmar: 15 (per oktober 2008)

www.scti.se

E.ON söker framtida energilösningar via SCTI

SCTI - Sweden Cleantech Incubators - driver målmedvetet kommersialiseringen av miljötekniska affärsidéer för sina medlemmar. "Vi vill få ut idéerna så de kommer världen till nytta", säger Petronella Warg, kommunikationsansvarig på SCTI. Ett nystartat samarbete med E.ON är en av kvittenserna på att de är på rätt väg i sitt fokus att matcha tillgång mot efterfrågan i den etablerade industrin.

EU-parlamentarikern Lena Ek informerade E.ON Nordens koncernchef Håkan Buskhe om SCTI. Buskhe kontaktade då SCTI och tog initiativ till det nystartade samarbetet. "E.ON har med intresse följt utvecklingen av SCTI och de företag som finns inom sfären. Jag kan konstatera att det finns en enorm utvecklingspotential i flera av företagen. E.ON ser därför med stor intresse fram emot de fortsatta diskussionerna både med SCTI och med de företag som ligger närmast vår verksamhet. Jag är övertygad om att vi kan ha ömsesidig nytta av varandra", säger Håkan Buskhe.

Inför samarbetet med E.ON sattes ett kluster med sju medlemmar samman för att ge E.ON ett brett spektra av den potential som finns tillgänglig. E.ON har visat intresse för flera av dessa och inom kort kommer konkreta former av stöd till respektive bolag att ta form. Medlemmarnas behov varierar; allt från framtida beställningar till del i utvecklingsprojekt, tillgång till testutrustning, ägarandel och personalresurser.



Håkan Buskhe, E.ON,
Nordens koncernchef



Petronella Warg, kommunikationsansvarig, SCTI



Helena Tillborg,
projektledare, SCTI

Fler företag tänker som E.ON och SCTI förväntar sig presentera fler samarbeten framöver. Den etablerade industrin ser möjligheterna att få ta del av ny teknik, som inte längre bara är på forskningsstadiet utan har kommit en bra bit på väg när det gäller att bli tillgänglig och användbar. SCTI ska hitta, lyfta fram och stödja nystartade miljöteknikföretag med god tillväxtpotential. Utöver detta ska man även verka för att öppna dörrar och lyfta miljötekniken högre upp på agendan hos övriga intressenter. "Vi vill få världen att sluta diskutera konsekvenserna av mänsklighetens fel och brister och istället lyfta fram lösningarna. Vi vet vad vi behöver göra för att skapa hållbarhet och idag finns det lösningar!" säger Petronella Warg.



Landshövding Göran Thunhammar tillsammans med Kronprinsessan Victoria

Ideon i Lund firar 25 år

Kronprinsessan Victoria närvarade, som en del av sitt officiella Skånebesök, när forskningsbyn Ideon nyligen firade 25-årsjubileum. Under årens lopp har 600 företag huserat i Ideons lokaler och 250 är fortfarande kvar. Forskningsbyn är Skandinavien största med 3.000 anställda och stora planer på fortsatt expansion som till exempel en nitton våningar hög skyskrapa, Ideon Gateway. Bland de första som flyttade in i de gamla barackerna var Ericsson Radion

Systems (sedermera Sony Ericsson) och några exempel på nyare bolag är Probi, Anoto och Bioinvent. Miljöteknik lär enligt nuvarande VDn Hans Möller vara den sektor som kommer starkast och Ideon har redan femton bolag med denna inriktning.

Innovationsbron Region Syd har sin verksamhet i forskningsbyn och var en av huvudsponsorererna av Ideons 25 års jubileum.

INNOVATIONSBRON AB

Huvudkontor

08-587 919 20
info@innovationsbron.se

Region Norr

090-15 48 36
info.norr@innovationsbron.se

Region Mitt

018-51 05 90
info.mitt@innovationsbron.se

Region Väst

031-764 71 01
info.vast@innovationsbron.se

Region Syd

046-286 87 12
info.syd@innovationsbron.se