

*Venture Cup delar årligen ut stipendier till
entreprenörer som lyckas väl i att kommunicera
en företagsidé med stor tillväxtpotential och en
trovärdig genomförandeplan. Under tävlings-
processen får entreprenören feedback,
handledning och utbildning. Varje år deltar ca
200 affärsidéer i södra Sverige och sammanlagt
ca 1 000 st i hela landet.*

Presentation av de nominerade bidragen

1:a plats

OncoPulse,

Anna Stenstam, Karin Bryskhe, Daniel Topgaard

A technology to obtain new valuable information from a MRI scan. By a unique design of the pulse sequence micro structural parameters of great importance for pathological conditions eg. breast cancer can be accessed. With the same information as a biopsy it saves time, pain and money.

2:a plats

Air Glass

Fredrik Malmberg

Airglass is a transparent material that looks like glass, insulates better than mineral wool and is more heat resistant than aluminium. The material has many interesting properties and possible applications. Our initial focus will be on making ultra energy efficient windows, both in new windows and upgrade panels existing windows.

3:e plats

eGuide of Sweden

Magnus Åhmansson, Hassan Moghaddam, Kristian Hellman

eGuide of Sweden erbjuder en tjänst i formen av en teknisk plattform för information och marknadsföring. Denna används för att stärka exklusiva hotells konkurrenskraft samtidigt som lokala verksamheter ges en möjlighet att direkt marknadsföra sig gentemot tillfälliga besökare i staden.

Nominerade bidrag

ARC AromaPure

Pär Henriksson

Vi utvecklar en energisnål och miljöriktig metod för biologisk rening "kallpastörisering" av pumpbara produkter. Arc-Aroma Pure fokuserar inledningsvis på juice/hälsokost, därefter riskvatten samt en licensiering/samarbete för sjöfart. Arc-Aroma Pure ger dryckesproducenten mervärden i form av lång hållbarhet med bevarad smak och struktur till låg kostnad. Genom att behandla vatten med Arc-Aroma Pure kan spridning av kolera och legionella elimineras.

ReAnimate

Lars Peterson

En webbaserad interaktiv applikation för att sätta samman och distribuera träningsprogram visualiserade med video, för rehabilitering och friskvård. Rehabilitering: Sjukgymnaster skapar personliga träningsprogram för patienter, som får tillgång till sitt träningsprogram via webben. Friskvård: Anpassade rörelseövningar och träningsprogram som ett företags anställda får tillgång till via Internet.

MessiADS

Emma Agering, Gustav Olsson

MESSiADS öppnar för möjligheten att få ut mobilreklam i ett positivt sammanhang. Genom att kunna erbjuda annonsörer riktad reklam till ett lägre pris än alternativen ger sig MESSiADS in på en marknad som hade över 200% tillväxt under 2007. Idén har enorm utvecklingspotential, god ekonomisk tillväxt och är världsomspännande skalbar.

DineOnline

Jacob Lönroth, Richard Laurits

"DineOnline är ett nyskapande affärssystem som möjliggör köp av take-away och utkörning av restaurangmat direkt via datorn och mobilen. DineOnline.se skapar kundvärden i form av effektivitet och tillgänglighet för konsument samt ökad försäljning och helt nya marknadsföringsmöjligheter för restaurang. *Don't waste your time – DineOnline.*"

Img

Silvia Man

img agerar inom bildmarknaden och är ett innovativt koncept som hjälper bildköpare och fotografer att möta varandras behov på ett tidsbesparande och kostnadseffektivt sätt.

Profilika

Arnold Jarekull, Francesco Palmisano, Kjell Landberg, Rolf Thämlitz

Att underlätta identifiering och förenkla logistiken kring patienthanteringen i första hand vid akutkliniker inom sjukvården med ett intelligent säkerhetsband försedd med RFID-teknik

Öresnö

Olivier Bommenel

Öresnö skall ge möjligheten Öresundsbor samt regionens besökare att åka skidor året om.

Oddsfinder- Vinnare i "bästa studentidé"

Daniel Lundin, Emil Sjödin, Jimmy Lundström, Oscar Gunnarsson

Philip Mossinger och Robin Lundgren

Oddsfinders affärsidé är att vara en pålitlig oddsjämförelsetjänst för sportsbetting online där kunden snabbt och enkelt kan se vilka spelbolag som erbjuder de högsta oddsen. Mervärdet skapas genom att hjälpa kunden att välja rätt spelbolag och därmed öka sina potentiella intäkter med upp till 50 %."

Bakgrundsfakta om Venture Cup och årets tävling

Kort om Venture Cup

Venture Cup är en av fler pusselbitar i Sveriges innovationssystem som bidrar till att öka Sveriges tillväxt genom att bidra till nya företag och kommersialisering av forskningsresultat. Venture Cup har väl utarbetade arbetsmetoder och ett etablerat koncept som finns i hela landet. Venture Cups nisch är att stimulera studenter, forskare och doktorander samt akademiker i näringslivet, att utveckla sina innovativa och nytänkande affärsidéer till företag. Detta gör Venture Cup genom att varje år arrangera en rikstäckande affärsplanstävling som inkluderar en genomtänkt process med kostnadsfri högkvalitativ handledning, mentorskap/feedback, utbildning, nätverkande, samt inspirationstillfällen kring företagande och entreprenörskap.

Processen stöttar människor att utveckla sina idéer till en komplett, professionell affärsplan. Tävligen genomförs utan utslagning i flera steg och under full sekretess. Den påbörjas i september och stängs för deltagande i februari och avslutas med regionala finaler i maj samt en nationell final i juni. Venture Cup är en non profit-organisation som startades av McKinsey & Company i västra Sverige för tio år sedan och har sedan expanderat och finns nu i hela Sverige, numera också i Danmark, Finland och Norge. Tävligen har pågått sedan 1998 och är världens största sett till bredden/antal branscher samt sett till antal deltagare. Venture Cup är också i särklass den affärsplantävling som genererat flest startade bolag.

Venture Cup finansieras av 95 samarbetspartners bestående av alla stora universitet och högskolor (31 st), 6 nationella myndigheter (ALMI Företagspartner, Innovationsbron, Nutek, Vinnova, Energimyndigheten och Industrifonden), över 30 företag (t.ex. Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Investor, McKinsey, Saab, SEB, Vinge, Volvo, Awapatent, BMW, InnovationsKapital) samt ett 30-tal andra lokala och regionala myndigheter, organisationer och stiftelser som Ljungbergsfonden, Connect, IQube, science parks, inkubatorer, kommuner och regionförbund. Utöver pengar, bidrar vårt nätverk av 100-tals personer från akademi, näringsliv och samhälle, även med att arbeta ideellt åt oss som föreläsare, handledare och juryrepresentanter, dels för att de tycker att arbetet är viktigt, men också för att arbetsmodellen är stimulerande och spännande.

Venture Cups affärsplanstävling

Tävlingsåret började i oktober 2007 med kick offer på Venture Cups partneruniversitet/-högskolor. Den 6 november inföll tävlingens första deadline (Affärsidé). 714 st bidrag inkom i detta steg som innebar att deltagarna lämnade in två till fyra sidor där de hade beskrivit sin affärsidé med hjälp av Venture Cups särskilda checklistor. Venture Cups fyra jurygrupper (ca 130 personer) bestående av professorer, erfarna entreprenörer, branschexperter, riskkapitalister, banktjänstemän, revisorer, advokater m.m. över hela landet läste dessa 714 bidrag och lämnade skriftlig feedback på alla om hur idén och affärsplanen kunde förbättras och utvecklas.

I början av december genomförde Venture Cup de första fyra regionala prisutdelningarna. Närmare 1 200 gäster närvarade, bestående av tävlingsdeltagarna, Venture Cups sponsorer, juryrepresentanter, handledare, föreläsare och andra. Som vanligt stod kända företagsprofiler och eldsjälur med stor erfarenhet av företagande samt gamla Venture Cup-deltagare på scenen för att inspirera deltagarna till fortsatt arbete. Totalt var 80 idéer nominerade, varav 40 idéer vann 10 000 kr vardera. De andra deltagarna utestängdes som vanligt inte från den fortsatta tävlingen, utan tävlingen var fortfarande öppen för dem.

Utifrån den feedback som deltagarna hade fått från juryn, fortsatte de att utveckla sina affärsidéer och affärsplaner. Den 12 februari inföll tävlingens andra deadline (Utkast affärsplan) då det var dags för deltagarna att lämna in minst åtta sidor av sin affärsplan. 419 bidrag inkom i detta steg, varav 211 st bidrag var helt nya, d.v.s. de hade inte

deltagit i steg 1. Det finns nämligen en möjlighet att vara med i tävlingen fram till detta datum, även om man inte har varit med i steg 1. Men från och med detta datum (12/2) stängdes tävlingen för nya deltagare detta tävlingsår. Juryn gav återigen skriftlig feedback och deltagarna fortsatte därefter att jobba.

Den 1 april inföll tävlingens tredje deadline (Affärsplan) då deltagarna lämnade in en komplett affärsplan på 20 sidor. Totalt inkom 301 bidrag som juryn läste och lämnade feedback på, vilket deltagarna fick tillgång till efter de fyra regionfinalerna då totalt fyra idéer vann 200 000 kr vardera (1:a pris), fyra idéer vann 100 000 kr vardera (2:a pris) och fyra idéer vann 50 000 kr vardera (3:e pris). Dessa 12 lag har nu gått vidare till Venture Cups Sverigefinal. Den 27 maj inföll deadline nummer 4 då de 12 regionvinnarna lämnade in sina affärsplaner inför Sverigefinalen. Mellan regionfinalerna och Sverigefinalen har de 12 finalistlagen delat på fyra McKinsey-konsulter som har arbetat heltid med dem för att finslipa och utveckla det sista i affärsplanerna, t.ex. företagsspecifik analys och support, förstärkning av företagets nätverk, kommunikations- och presentationsteknik.

Bidragen kommer att bedömas av en särskild Sverigejury och den 9 juni, dagen innan finalen, kommer de 12 lagen att presentera sina affärsidéer för juryn som därefter kommer att utse en 1:a-, 2:a- och 3:e-pristagare. Resultatet hålls hemligt fram till kvällen efter, den 10 juni, då Sverigefinalen går av stapeln i Eriksbergshallen i Göteborg då en prissumma om 700 000 kr kommer att delas ut till de tre vinnarna.

Utöver affärsplanstävlingen med de viktiga inslagen av feedback och inspirationsevenemang/ mötesplatser, är även handledning och utbildning viktiga inslag i den process som Venture Cup driver. De lag som önskar, kan under tävlingsprocessen få tillgång till en handledare som stötta dem med att utveckla affärsidén och affärsplanen. Det är erfarna företagare, jurister, konsulter, patentrådgivare, revisorer, branschexperter och akademiker som fungerar som bollplank och som använder sina kunskaper och kontakter för att ge feedback och rådgivning. I vanlig ordning har Venture Cup även detta år arbetat med att matcha ihop deltagare med handledare.

Vidare har deltagarna även möjlighet att delta i Venture Cups utbildningsserie som bedrivs i anslutning till flera av Venture Cups partneruniversitet/-högskolor. Utbildningen tar upp ämnen som hur affärsidén kan skyddas, hur ett varumärkesbyggande går till, hur företaget kan bygga sin organisationsstruktur, hur de kan hitta finansiering o.s.v. Som föreläsare kommer experter på området. Om det t.ex. handlar om hur man skyddar sin affärsidé, kommer PRV och en patentbyrå och föreläser, om det handlar om hur man bygger ett varumärke, kommer en varumärkesbyrå och föreläser o.s.v.